Ralf Engel

DIE WIRKUNGEN AUSGESUCHTER PLÄNE ZUR VERMÖGENSBILDUNG IN ARBEITNEHMERHAND AUF DIE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE KONSUM - UND INVESTITIONSFUNKTION

1974

Die Wirkungen ausgesuchter Pläne zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand auf die gesamtwirtschaftliche Konsum- und Investitionsfunktion

I n a u g u r a l - D i s s e r t a t i o n

zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft durch den Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster

vorgelegt von Ralf Engel
aus Altötting

1974

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Erster Berichterstatter:	Prof. Dr. Schumann
Zweiter Berichterstatter:	Prof. Dr. Schenk
Dekan:	Prof. Dr. Adam
Tag der mündlichen Prüfung:	1o. Juli 1974

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Einführung: Problemstellung, Zielsetzung, Aufbau und Abgrenzung	1
Teil I: Der Vermögensbegriff und die Vermögensverteilung	11
1. Der Vermögensbegriff	11
2. Die Vermögensverteilung	19
2.1. Die Bestimmungsgründe für die Vermögensverteilung	19
2.1.1. Die bestehende Vermögensverteilung	2o
2.1.2. Der Sparprozeß	21
2.1.2.1. Die Sparwilligkeit	23
2.1.2.2. Die Sparfähigkeit	25
2.1.3. Zusammenfassung	3o
2.2. Die Bedeutung der Theorien der Einkommensverteilung für die Erklärung der Vermögensverteilung	33
2.3. Statistische Aspekte über die Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland	42
Teil II: Möglichkeiten, Vorschläge und Pläne zur Änderung der Vermögensverteilung und die Wirkungen ausgesuchter Pläne auf die Konsum- und Investitionsnachfrage	63
1. Möglichkeiten und Vorschläge zur Änderung der bestehenden Vermögensverteilung	63
1.1. Neuverteilung des Vermögensbestandes	63
1.2. Neuverteilung der Vermögenszuwächse	65

	Seite
1.2.1. Die Vorschläge der Tarifpartner	69
1.2.1.1. Die Vorschläge der Arbeitgeberseite	69
1.2.1.2. Die Vorschläge der Gewerkschaften	7o
1.2.2. Die Vermögensbildungspläne	73
1.2.2.1. Die Erhöhung der freiwilligen Sparleistungen	73
1.2.2.2. Die Investivlohnpläne	74
1.2.2.3. Die Gewinnbeteiligungspläne	77
2. Die Bestimmung der in ihren Wirkungen auf die Güternachfrage zu analysierenden Vermögensbildungspläne	85
2.1. Der Investivlohn	87
2.2. Die betriebliche Gewinnbeteiligung	88
2.3. Die überbetriebliche Gewinnbeteiligung	89
3. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage durch die ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen	91
3.1. Die Determinanten der aggregierten Konsumfunktion	93
3.2. Der Einfluß der Vermögensbildungspläne auf die Determinanten der aggregierten Konsumfunktion	95
3.3. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch den Investivlohn	97
3.3.1. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch die Zahlung eines Investivlohnes und bei erfolgreicher Vermögensbildung	1oo
3.3.1.1. Der Spareffekt des Investivlohnes	1o1

Seite

3.3.1.1.1. Die graphische Darstellung des Spareffektes 1o2

3.3.1.1.2. Die algebraische Formulierung des Spareffektes 1o7

3.3.1.2. Die Determinanten "Vermögen" und "soziale Sicherheit" 111

3.3.2. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch die Zahlung eines Investivlohnes und bei nicht erfolgreicher Vermögensbildung 114

3.3.2.1. Der Ausgabeeffekt 115

3.3.2.1.1. Die graphische Darstellung des Ausgabeeffektes 116

3.3.2.1.2. Die algebraische Formulierung des Ausgabeeffektes 119

3.3.3. Das Problem der Sperrfrist und der Substitutionseffekt 121

3.3.4. Die möglichen Veränderungen der Funktion der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage auf Grund der Einführung eines Investivlohnes 128

3.4. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage durch die Gewinnbeteiligung 134

3.4.1. Die möglichen Veränderungen und Grenzen der Funktion der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage auf Grund der Einführung einer betrieblichen oder überbetrieblichen Gewinnbeteiligung 14o

3.4.1.1. Der Spareffekt bei Gewinnbeteiligung 141

3.4.1.2. Der Ausgabeeffekt (bzw. Substitutionseffekt) bei Gewinnbeteiligung 142

Seite

4. Die Beeinflussung der Investitionsnachfrage durch die ausgesuchten Vermögensbildungspläne 143
4.1. Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeit 143
4.1.1. Die Determinanten der Investitionsneigung 147
4.1.1.1. Die Renditeüberlegungen 148
4.1.1.2. Weitere Bestimmungsgründe der Investitionsneigung 157
4.1.1.3. Zusammenfassung 163
4.1.2. Die Determinanten der Investitionsmöglichkeit 163
4.1.3. Das Problem der Kapitalflucht 166
4.2. Die Wirkungen des Investivlohnes auf die Investition 167
4.2.1. Die Wirkungen des Investivlohnes in einer einzelnen Unternehmung 167
4.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit durch den Investivlohn 176
4.2.2.1. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Berücksichtigung der Renditeüberlegungen 178
4.2.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Berücksichtigung der weiteren Bestimmungsgründe 182
4.2.2.3. Die Beeinflussung der Möglichkeit zur Investition bei Zahlung eines Investivlohnes 183
4.2.2.4. Zusammenfassung 185

Seite

4.3. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung auf die Investition 186
4.3.1. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung in einer einzelnen Unternehmung 186
4.3.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsnachfrage durch die betriebliche Gewinnbeteiligung 189
4.3.2.1. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung durch die Einführung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung der Renditeüberlegungen 189
4.3.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung durch die Einführung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung der weiteren Bestimmungsgründe 194
4.3.2.3. Die Beeinflussung der Möglichkeit zur Investition durch eine betriebliche Gewinnbeteiligung 195
4.3.2.4. Zusammenfassung 196
4.4. Die Wirkungen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung auf die Investitionstätigkeit 198
4.5. Vergleichende Betrachtung der Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit im Falle der Einführung der ausgesuchten Vermögensbildungspläne 2o2

Seite

Teil III: Die Wirkungen der ausgesuchten Vermögensbildungspläne auf Sozialprodukt und Vermögensbildung 213

1. Die Wirkungen der ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen auf Sozialprodukt und Vermögensbildung, analysiert an Hand von Multiplikatormodellen 213
1.1. Ein einfaches Keynessches Modell 214
1.2. Ein erweitertes Keynessches Modell 217
1.2.1. Die Wirkungen des Investivlohnes im erweiterten Keynesschen Modell 217
1.2.2. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung im erweiterten Keynesschen Modell 226
1.2.3. Die Wirkungen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung im erweiterten Keynesschen Modell 231
1.2.4. Zusammenfassung der Ergebnisse 232

Teil IV: Zusammenfassende Beurteilung und Schlußfolgerungen 241

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN

Abbildung		Seite
1	Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen für das Jahr 1966	6o
2	Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Grundvermögen für das Jahr 1966	6o
3	Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Betriebsvermögen für das Jahr 1966	61
4	Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem sonstigen Vermögen für das Jahr 1966	61
5	Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt für das Jahr 1966	62
6	Die Drehung der Konsumfunktion der Gruppe der Arbeitnehmer durch den Spareffekt des Investivlohnes	1o3
7	Senkung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote durch den Spareffekt des Investivlohnes	1o6

Abbildung		Seite
8	Die Verschiebung der Konsumfunktion bei steigendem Vermögen	112
9	Die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote beim Ausgabeeffekt des Investivlohnes	117
1o	Die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote durch den Substitutionseffekt des Investivlohnes	127
11	Die Veränderung der Konsumfunktion der Gruppe der Gewinnbezieher auf Grund einer betrieblichen Gewinnbeteiligung	138
12	Die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals	15o
13	Der Bereich der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals bei Berücksichtigung der Unsicherheitsmomente	15o
14	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei großem Risiko und Zinssatzänderung	152
15	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei kleinem Risiko und Zinssatzänderung	152
16	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei geringer Zinselastizität und Änderung der Renditeerwartungen	156

Abbildung		Seite
17	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei großer Zinselastizität und Änderung der Renditeerwartungen	156
18 a	Die Gewinnsituation in einer einzelnen Unternehmung vor Einführung eines Investivlohnes	169
18 b	Die Verlagerung des Gewinnmaximums durch Einführung eines Investivlohnes	169
19	Die Lage des Gewinnmaximums bei Zahlung eines Investivlohnes und steigendem Absatzpreis im Fall des Mengenanpassers	171
2o	Die Lage des Gewinnmaximums bei Zahlung eines Investivlohnes und bei verbesserten Absatzbedingungen im Fall des Monopolisten	172
21	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Vernachlässigung der Unsicherheitsmomente	18o
22 a	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und geringer Zinsreagibilität	181
22 b	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und großer Zinsreagibilität	181

Abbildung		Seite
23	Die Verkleinerung des Gewinns in einer einzelnen Unternehmung durch eine proportionale Gewinnbeteiligung	187
24	Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Vernachlässigung der Unsicherheitsmomente	191
25 a	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und geringer Zinsreagibilität	193
25 b	Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und großer Zinsreagibilität	193
26	Die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und die Investitionsfunktion für die Gruppe der Großunternehmen	2oo
27	Die Investitionsfunktionen der Gruppe der Großunternehmen und der Gruppe der Klein- und Mittelunternehmen sowie die gesamtwirtschaftliche Investitionsfunktion	2o5
28	Die Veränderung des Investitionsvolumens durch den Investivlohn	2o7

Abbildung		Seite
29	Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Investitionsfunktionen der Groß- und Kleinunternehmen	2o8
3o	Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Investitionsfunktionen der Groß- und Kleinunternehmen	21o
31	Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Investivlohnsätzen und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	224
32	Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	23o
33	Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	235

VERZEICHNIS DER TABELLEN

Tabelle		Seite
1	Die jährliche Nominalvermögensbildung in der Bundesrepublik Deutschland 195o - 1959 ohne Saarland und Westberlin, ab 196o einschließlich Saarland und Westberlin (in v. H.)	45
2	Die Schichtung der privaten Nominalvermögensbildung von 195o -1963 nach soziologischen Gruppen. Das Vermögen der Einkommensbezieher	46
3	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken -	5o
4	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Grundvermögen - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken -	51
5	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Betriebsvermögen - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken -	52
6	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem sonstigen Vermögen - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken -	53

Tabelle		Seite
7	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken	54
8	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen (im Jahre 1966)	55
9	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Grundvermögen (im Jahre 1966)	56
10	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Betriebsvermögen (im Jahre 1966)	57
11	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem sonstigen Vermögen (im Jahre 1966)	58
12	Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt (im Jahre 1966)	59
13	Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen des Investivlohnes und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	221

Tabelle		Seite
14	Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen des Investivlohnes und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	222
15	Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	228
16	Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	229
17	Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	233
18	Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher	234

Einführung: Problemstellung, Zielsetzung, Aufbau und Abgrenzung

Die vermögenspolitische Diskussion, die seit Mitte der fünfziger Jahre in der Bundesrepublik betrieben wird, ist keineswegs eine Entdeckung der Neuzeit. Die Frage der gerechten Verteilung von Vermögen ist wesentlich älteren Datums. Schon um 1830 wurden erste Versuche mit einer Gewinnbeteiligung in Frankreich gemacht.[1] 1847 führte von Thünen eine Erfolgsbeteiligung auf seinem mecklenburgischen Gut ein.[2] Zahlreiche Beteiligungssysteme vor allem auf betrieblicher Ebene wurden in der Folgezeit bis in die heutigen Tage auf freiwilliger Basis eingeführt.[3]

Durch die Wirren der Weltwirtschaftskrise und die beiden Weltkriege wurden die Probleme einer gerechten Vermögensverteilung in den Hintergrund gedrängt. Durch den Wirtschaftsaufschwung in der Bundesrepublik nach dem zweiten Weltkrieg wurde die Diskussion um eine breitere Vermögensbildung neu entfacht, vor allem durch die Veröffentlichungen statistischer Daten über die Vermögensverteilung.[4] Die Verteilung der seit Kriegsende gebildeten Vermögen, vor allem der Produktivvermögen, wurde "vielfach als ungerecht empfunden"[5]. Die Ursache dieser ungerechten Vertei-

---

1 Vgl. F. Spiegelhalter, Ziele und Möglichkeiten der Ergebnisbeteiligung der Arbeitnehmer. (Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft katholisch-sozialer Bildungswerke in der Bundesrepublik Deutschland, IV Eigentum, Heft 3), Paderborn o.J., S. 5.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. hierzu Abschnitt 1.2.2.3. im Teil II dieser Arbeit.

4 Vgl. hierzu Abschnitt 2.3. im Teil I dieser Arbeit.

5 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1968, Bonn Nov. 1968, Ziff. 302, (im folgenden zitiert als: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1968).

lung wird in der Selbstfinanzierung privater Unternehmen gesehen. Diese Selbstfinanzierung verschafft den Besitzern der Unternehmen im Vergleich mit den abhängig Beschäftigten ungleich höhere Vermögensbeträge.[1]

Aus der Ungleichverteilung der Vermögen erwuchsen soziale Spannungen, die einerseits zum Ausdruck kamen in der Unzufriedenheit mancher über diese Situation und andererseits in einer Ablehnung des marktwirtschaftlichen Systems bei anderen, die die Ursache der Ungleichverteilung der Vermögen in der Marktwirtschaft sahen. Um der Forderung der letzteren nach einem planwirtschaftlichen System ohne Privateigentum am Produktivvermögen eine Alternative entgegenzusetzen, versuchten die Verteidiger des marktwirtschaftlichen Systems mit Hilfe von Vermögensbildungsplänen, also systemkonformen Maßnahmen, Wege für eine Beseitigung der Ungleichverteilung der Vermögen aufzuzeigen, da sie von der Funktionsfähigkeit einer Marktwirtschaft auch bei gleichmäßigerer Verteilung der Vermögen überzeugt sind.

Die Vorteile einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, die in der persönlichen Freiheit, sozialen Sicherheit, der Chancengleichheit und dem privaten Eigentum gesehen werden[2], sollen beibehalten werden, und man fordert eine gleich-

---

[1] Vgl. H. Willgerodt, K. Bartel, U. Schillert, unter Mitarbeit von K. Brüß und B. Hagemeyer, Vermögen für alle. Probleme der Bildung, Verteilung und Werterhaltung des Vermögens in der Marktwirtschaft. (Schriftenreihe der Ludwig-Erhard-Stiftung, Bd. 2.) Düsseldorf und Wien 1971, S. 14, (im folgenden zitiert als: H. Willgerodt u.a., Vermögen). Vgl. auch Abschnitt 2.1. im Teil I der vorliegenden Arbeit.

[2] Vgl. Ch. Schwarz-Schilling, Ein neuer Weg in der Vermögensbildung. Vorschlag zur Gründung eines Gemeinschaftswerkes der deutschen Wirtschaft. Büdingen 1971, S. 9.

mäßigere Verteilung dieser Vorteile, vor allem auch eine gleichmäßigere "Vermögensbildung in den Händen breiter Bevölkerungsschichten"[1].

Damit tritt neben die bestehenden gesellschaftspolitischen Ziele das Ziel einer gleichmäßigeren Einkommens- und Vermögensverteilung. Dabei ist der "Spielraum der Verteilungspolitik ... begrenzt"[2]. Das gilt allerdings mehr für die Verteilung der Einkommen als für die Verteilung der Vermögen. So rückt man "in einer Marktwirtschaft .. den Grenzen der Umverteilung um so näher, je weiter mit den Unterschieden in der Einkommensverteilung auch die Leistungsanreize abgebaut werden, die den Markt funktionsfähig machen"[3]. Dagegen zeigt die Verteilung des Produktivkapitals von Kapitalgesellschaften, daß selbst bei breiter Streuung von Kapitalanteilen diese Gesellschaften recht gut funktionieren. Durch die Möglichkeit der Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht sind alle Größenordnungen von Unternehmen denkbar, und es scheint nichts dagegen zu sprechen, daß bei gleichmäßigerer Verteilung der Vermögen eine Marktwirtschaft funktionieren kann.

Allerdings muß man sich fragen, ob durch vermögenspolitische Maßnahmen, die auf eine gleichmäßigere Verteilung hinwirken sollen, nicht die Ziele "hoher Beschäftigungsgrad","angemessenes Wachstum", "sta-

---

1 Vgl. Ch. Schwarz-Schilling, a.a.O., S. 9.

2 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1972, Bonn Nov. 1972, Ziff. 490, (im folgenden zitiert als Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972).

3 Ebenda.

biles Preisniveau" und "ausgeglichene Leistungsbilanz" beeinträchtigt werden. So kann die Gefahr eines Zielkonfliktes zwischen den genannten vier Zielen und dem neuen Ziel der gleichmäßigeren Einkommens- und Vermögensverteilung[1] durch verschiedene Maßnahmen zur Vermögensbildung in breiten Schichten[2] hervorgerufen werden.

Denn "es gibt überhaupt keine wirtschaftspolitischen Maßnahmen des Staates, die nicht verteilungspolitische Effekte haben oder jedenfalls haben könnten. Umgekehrt wird man hinzufügen müssen: Es gibt keine verteilungspolitischen Maßnahmen, die nicht ihrerseits andere wirtschaftliche Wirkungen ausüben"[3]. Oder m.a.W.: "Das entscheidende Kriterium für die Brauchbarkeit eines Planes ist .. seine verteilungspolitische Wirksamkeit im gesamtwirtschaftlichen Kreislauf"[4].

---

1 Wenn hier jetzt von dem Ziel einer gleichmäßigeren Einkommens- und Vermögensverteilung gesprochen wird, so liegt das daran, daß die Vermögensverteilung wesentlich von der Einkommensverteilung und die Einkommensverteilung wiederum von der Vermögensverteilung abhängt (vgl. hierzu Abschnitt 2.1. im Teil I der vorliegenden Arbeit). Eigentlich handelt es sich von der Zielsetzung her gesehen um zwei Ziele, die unabhängig voneinander gefordert werden können, aber dennoch miteinander verknüpft sind.

2 Der Terminus "Vermögensbildung in breiten Schichten" wird heute mehr und mehr durch den Terminus "Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand" verdrängt.

3 H. Jecht, Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. XIII) Hrsg. W.G. Hoffmann, Berlin 1957, S. 129.

4 F. Coester, Konkrete Ansatzpunkte einer Politik einer gleichmäßigeren Verteilung des Vermögenszuwachses. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. LI) Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 336.

Bei den vermögenspolitischen Plänen und Vorschlägen sind somit zwei Problemkreise ökonomischer Art zu berücksichtigen:

a) Erfolgt bei der Durchführung eines Vermögensbildungsplanes überhaupt die gewünschte Vermögensbildung?
b) Werden die vier anderen wirtschaftspolitischen Ziele bei Erfolg bzw. Mißerfolg der Vermögensbildung beeinflußt?

Die Literatur zum Thema der Vermögensbildung, der Pläne, Absichten, Vorschläge, Forderungen und Probleme der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand ist nahezu unüberschaubar.[1] Die Veröffentlichungen "gehen aber meist von der ethischen, sozialpolitischen und politischen, weniger von der ökonomischen Betrachtungsweise aus"[2]. Allen diesen Gesichtspunkten kann in einer einzelnen Arbeit kaum nachgegangen werden. Deshalb mußte auch in der vorliegenden Arbeit eine Beschränkung erfolgen. Zunächst werden nur ökonomische Gesichtspunkte behandelt. Sozialethische und politische Fragestellungen bleiben außer Betracht. Auch technisch-organisatorische Fragen (z.B. die Organisation eines Fonds) werden nicht berührt.

Für die Untersuchung der Wirkungen der Vermögensbildungspläne auf die gesamtwirtschaftlichen Ziele bietet sich die kreislauftheoretische Analyse an, die des öfteren in der Literatur zur Vermögensbildung auch verwendet wird. In der vorliegenden Ar-

---

[1] Vgl. W. Krumholz, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. In: Kritik, Bd. 2, Konzentration ohne Kontrolle, Hrsg. D. Grosser, 2. Aufl., Köln und Opladen 1970, S. 257. Hier wird bereits eine Zahl von 1040 Titeln genannt.

[2] W. Bosch, Vermögensstreuung. Eine Betrachtung über Grundlagen der Vermögenspolitik, (Veröffentlichung des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 19) Hrsg. E. Welter, Heidelberg 1965, S. 10.

beit wurde aber auf eine ausgebaute kreislauftheoretische Analyse verzichtet. Vielmehr wurde die ökonomische Betrachtungsweise eingeschränkt auf die Frage: Wie beeinflussen bestimmte Vorschläge zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand die Konsum- und Investitionsfunktion des Gütermarktes?

Denn bei allen kreislauftheoretischen Untersuchungen zu den Vermögensbildungsplänen wird zwar dem Gesamtkonsum und der Investition eine bedeutende Rolle für die Bestimmung von Einkommen und Beschäftigung beigemessen, jedoch wird regelmäßig von einfachen Hypothesen über die Veränderung von Konsum und Investition ausgegangen, oft ohne zu untersuchen oder zu begründen, ob und warum solche Hypothesen zutreffen sollten. Vor allem bei den Annahmen über die Veränderung des Konsumverhaltens der Arbeitnehmer wird stets von nur einer Reaktionsmöglichkeit ausgegangen und regelmäßig übersehen, daß die Arbeitnehmer auf einen Vermögensbildungsplan genauso gut in anderer Weise reagieren könnten.

In dieser Arbeit wurde deshalb ausgegangen von einer Darstellung der einzelnen Bestimmungsgründe der Konsum- und Investitionsfunktion; denn "da das Gruppenverhalten von Haushaltungen, Unternehmungen und Staat entscheidend in den Ablauf des gesamtwirtschaftlichen Geschehens einzugreifen vermag, erfordert jede eingehende makroökonomische Analyse eine Erklärung dieses Verhaltens aus seinen ökonomischen und außerökonomischen Ursachen. Bei einer solchen Erklärung ist nach den Gründen des gesamtwirtschaftlichen Konsum- und Investitionsverhaltens zu fragen; d.h. es muß untersucht werden, wovon die Konsum- und Investitionsentscheidungen der verschiedenen

Wirtschaftsgruppen abhängen"[1].

Aufbauend auf diese Darstellung wurde dann untersucht, wie die hier zugrunde gelegten Vermögensbildungspläne die Bestimmungsgründe zu beeinflussen vermögen. Damit ließen sich dann wieder Folgerungen über die Veränderungen der Konsum- und Investitionsfunktion anstellen. Dabei fiel auf, daß je nach Vermögensbildungsplan mit unterschiedlichen Veränderungen der Konsum und Investitionsfunktion gerechnet werden kann.

Diese Unterschiede lassen dann schließlich Folgerungen zu über Zielkonflikte bzw. Zielharmonien, zwischen einem konstanten oder nur wenig veränderten Sozialprodukt und einem bestimmten Maß an zusätzlicher Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand.

Wenngleich sich der umfangreichste Teil der Arbeit mit der Analyse der Wirkungen auf die Konsum- und Investitionsfunktion befaßt, mußten doch einige Abstraktionen und modelltheoretische Einschränkungen erfolgen, weil umfangreichere Annahmen die Darstellung nur komplizieren würden, ohne zu wesentlich besseren Aussagen zu gelangen, zumal eine Unzahl kaum abwägbarer Einflußgrößen und Randprobleme im Zusammenhang mit dieser Thematik stehen.[2]

---

1 H. Ismar, G. Lange, H.v. Schweinitz, Die Konsum- und Investitionsfunktion. Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland. (Institut für Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bonn) Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen Nr. 1024, Köln und Opladen 1962, S. 257.

2 Vgl. W. Krelle, J. Schunck, J. Siebke, Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Als Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung. Tübingen 1968, Bd. 1, S. 52, (im folgenden zitiert als: W. Krelle, u.a., Ertragsbeteiligung).

Auch war es erforderlich, aus der Vielzahl von Vorschlägen, Anregungen, Überlegungen und Plänen zur Vermögensbildung nur einige auszuwählen. Dabei boten sich die Pläne an, die einerseits zur Zeit der Anfertigung dieser Arbeit im Mittelpunkt der vermögenspolitischen Diskussion standen, und mit denen man andererseits die Verteilung der Produktivvermögen (bei denen eine sehr starke Ungleichverteilung besteht) zu verbessern beabsichtigt.

Es bleiben also alle anderen Vorschläge, z.B. Sparförderung aus dem Barlohn, die Nominallohnpolitik der Gewerkschaften sowie die Vorschläge einer verstärkten Teilnahme des Staates an Maßnahmen zur Förderung privater Vermögensbildung außer acht.

Die vorliegende Arbeit ist in vier Teile gegliedert. Im ersten Teil wird zunächst im Abschnitt 1 der Begriff "Vermögen" erörtert, und anschließend werden im Abschnitt 2.1 die Bestimmungsgründe der Vermögensverteilung dargestellt. Danach wird im Abschnitt 2.2 mit einem Seitenblick auf die Theorien der Einkommensverteilung untersucht, ob diese gleichzeitig eine Erklärung der Vermögensverteilung liefern können. Daran anschließend wird im Abschnitt 2.3 ein kurzer statistischer Überblick über die bestehende Vermögensverteilung gegeben, um einen Eindruck von der vor allem auch beim Produktivvermögen bestehenden Ungleichverteilung zu geben.

Im zweiten Teil werden im Abschnitt 1 überblicksartig die wichtigsten Möglichkeiten und Vorschläge zur Änderung der bestehenden Vermögensverteilung beschrieben, um darauf aufbauend schließlich im Abschnitt 2 die Pläne auszusuchen und zu charakterisieren, deren Wirkungen auf Konsum- und Investitionsnachfrage untersucht werden sollen. Die

beiden nachfolgenden Kapitel des zweiten Teils befassen sich ausschließlich mit der Analyse der Wirkungen dieser Pläne auf Konsum- und Investitionsfunktion.

Im darauffolgenden dritten Teil werden die Ergebnisse des zweiten Teils in Verbindung gebracht, und stellvertretend für eine längere Zieldiskussion wird das Zielpaar "Sozialprodukt[1] - zusätzliche Vermögensbildung" für die verschiedenen Pläne in einem einfachen Keynesschen Multiplikatormodell dargestellt. Dabei wird im Ergebnis deutlich, bei welchem der Pläne die größte Zielharmonie besteht.

Im vierten und abschließenden Teil wird eine zusammenfassende Betrachtung über diese Arbeit und die darin gefundenen Ergebnisse angestellt, und es wird auf die Begrenztheit der Aussagen wegen der hier gemachten erforderlichen Voraussetzungen und Annahmen noch einmal hingewiesen.

---

[1] Unter der Annahme einer Vollbeschäftigung in der Ausgangssituation können im Keynesschen Modell über die Veränderung des Sozialprodukts Rückschlüsse auf Unterbeschäftigung bzw. Überbeschäftigung und damit verbundene Preissteigerungen angestellt werden.

Teil I: Der Vermögensbegriff und die Vermögensverteilung

1. Der Vermögensbegriff

"Beim Begriff des Vermögens [läßt sich] eine geradezu babylonische Sprachverwirrung feststellen. Im Mittelpunkt dieser Verwirrung steht das Begriffspaar Eigentum - Vermögen"[1]. Während der Eigentumsbegriff aus der Rechtslehre stammt, ist der Vermögensbegriff eher der Ökonomie zuzurechnen. Aber bereits in der Rechtslehre gibt es verschiedene Abgrenzungen des Eigentumsbegriffs.[2] "Der zivilrechtliche Eigentumsbegriff (§ 903 BGB) bleibt auf dingliche Rechte an ... beweglichen und unbeweglichen Sachen (Häuser, Grundstücke) beschränkt"[3]. Demgegenüber schließt der verfas-

---

[1] H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 35

[2] Neben den hier oben genannten Abgrenzungen wird in der Rechtslehre - im Gegensatz zum Sprachgebrauch - außerdem noch der Begriff "Besitz" vom Begriff "Eigentum" abgegrenzt. Ersterer bedeutet faktisches Besitzen, letzterer rechtliches Gehören. Vgl. Art. Eigentum, II. Eigentumsrecht (L. Raiser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 3, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 41; (im folgenden zitiert als: Art. Eigentum (L. Raiser)).

[3] G. Breidenstein, Das Eigentum und seine Verteilung. Eine sozialwissenschaftliche und evangelisch-sozialethische Untersuchung zum Eigentum und zur sozialen Gerechtigkeit. Stuttgart, Berlin 1968, S. 21, Fußnote 1; vgl. ferner H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 35 ff; vgl. Art. Eigentum (L. Raiser), a.a.O., S. 41; vgl. Art. Eigentum (H. Conrad, J. Höffner, B. Pfister, G. Dürig, I. Seidl-Hohenveldern, H.J. Wallraff). Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft; hrsg. von der Görres-Gesellschaft; sechste völlig neu bearb. u. erw. Aufl., 2. Bd., Freiburg 1958, Sp. 1065, (im folgenden zitiert als: Art. Eigentum (H. Conrad u.a.)); vgl. auch Bürgerliches Gesetzbuch, 84. durchges. Aufl., München und Berlin 1966, § 903.

sungsrechtliche Eigentumsbegriff (Art. 14 GG) "nicht nur das absolute dingliche Recht an Sachen, sondern auch die obligatorischen Rechte (bes. Obligationen, Mitgliedschaftsrechte,(Aktien)) [ein] und beschränkt dingliche Rechte sowie Urheberrechte, Patentrechte u.a."[1].

Worin besteht nun der Unterschied zum Vermögen? "Eigentum [ist] ein abstraktes, schlechthin gleiches Recht, das dem Eigentümer eine Reihe von Befugnissen verleiht, die vom Gesetz nicht erschöpfend aufgezählt werden "[2]. Das Vermögen dagegen stellt eher den Gegenstand des Rechtes "Eigentum" dar.[3] "Eigentum ist ein abstraktes Recht, Vermögen ist der Inbegriff aller konkreten Güter im Besitze einer Person"[4]. Andererseits umfaßt der Begriff des Vermögens auch mehr als der Rechtsbegriff "Eigentum", "weil er auch in Geld bewertbare Forderungen und Rechte einschließt (Bankguthaben, Darlehen, Wertpapiere, Lebensversicherungsansprüche u.ä.; nicht dagegen Versorgungsansprüche der Sozialversicherten und Beamten, da sie nicht in Geld eintauschbar sind)"[5].

---

1 Art. Eigentum (H. Conrad u.a.), a.a.O., Sp. 1066; vgl. auch Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, 43. veränd. Aufl., München 1974, Art. 14.

2 Art. Eigentum (H. Conrad u.a.), a.a.O., Sp.1065.

3 Vgl. H. Michel, Eigentumspolitik. Voraussetzungen und Wirkungen aus psychologischer Sicht. Mit einem Geleitwort von G. Schmölders, Tübingen 1962, S. 25.

4 Ebenda.

5 G. Breidenstein, a.a.O., S. 55; vgl. ferner Art. Vermögensstatistik (K.A. Herrmann). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften. Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 11, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 149, (im folgenden zitiert als: Art. Vermögensstatistik (K.A. Herrmann)).

Aber auch darüber, was schließlich alles zum Vermögen zählen soll[1], herrscht keine Einigkeit. Demzufolge findet man zahlreiche unterschiedliche Definitionen des Begriffs "Vermögen". Einige Autoren wollen den Vermögensbegriff auf "die Gesamtheit der in Geld schätzbaren Güter einer Person oder Personengruppe"[2] beziehen, andere beziehen den Vermögensbegriff auf "die Gesamtheit der im Eigentum einer physischen oder juristischen Person stehenden wirtschaftlichen Güter und der ihr zustehenden sonstigen Rechte von privatwirtschaftlichem Wert"[3], und andere definieren den Begriff "Vermögen" als "einen Bestand von Wertdingen, der nicht nur'Sachen' im Sinn des BGB umschließt, sondern auch Beteiligungen, Forderungen,Rechte aller Art und schließlich sogar so merkwürdige Dinge wie kapitalisierte Erträge aus marktmäßigen Machtpositionen"[4]. Letztere Definition bezieht also sogar "Anwartschaften und Rentenansprüche nicht nur der freiwillig Versicherten, sondern auch der

---

1 Vgl. H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 37; ferner vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 55 f; er meint, man könne das Gebrauchsvermögen nicht direkt zum Vermögen zählen; vgl. auch:Probleme der Erfassung von Vermögensbeständen privater Haushalte im Rahmen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik", Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz 1970, Heft 12, S. 601.

2 Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E.v.Beckerath u.a., Bd. 11, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 163.

3 Art. Vermögensstatistik (K.A. Herrmann), a.a.O., S. 149.

4 E. Preiser, Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik. Rede, gehalten bei der Verleihung der Ehrendoktorwürde am 5. Febr. 1964, hrsg. unter: Bonner Akademische Reden 29, Bonn 1964; wiederabgedr. in: E. Preiser, Wirtschaftspolitik heute, Grundprobleme der Marktwirtschaft, Berlin 1967, S. 188 ff; hier zitiert nach der erstgenannten Stelle, S. 21.

Mitglieder der gesetzlichen Sozialversicherung"[1] ein; "auch [wäre] das Vermögen des Staates, so wie es gegenwärtig ausgewiesen wird, nach Maßgabe seiner Nutzung den verschiedenen sozial relevanten Gruppen zuzuordnen"[2]. Je nach Definition des Vermögens kommt man zu unterschiedlichen Vermögensverteilungen.[3] Der Brennpunkt bei der ungleichen Vermögensverteilung liegt aber auf jeden Fall auf dem Sektor des disponiblen Vermögens bzw. des Vermögens an produzierten Produktionsmitteln.[4] Aus diesem Grunde wird hier nachfolgend die von Krelle gegebene Definition des Vermögens und seine Unterteilung in die einzelnen Vermögensarten

---

1 H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 4o.

2 Ebenda, S. 41.

3 So vgl. ebenda, S. 42: "Es sollte aber deutlich geworden sein, daß an den Anfang der Diskussion ein so extensiver Vermögensbegriff zu stellen ist, wie er hier formuliert wurde, damit nicht von vornherein bestimmte Vermögensformen aus der politischen Diskussion ausgeschlossen und einseitige Folgerungen gezogen werden." Er kommt mit seiner sehr weit gefaßten Definition von Vermögen, die sich an die in dieser Arbeit zitierte Definition Preisers anlehnt, zu einer für die Arbeitnehmer wesentlich günstigeren Vermögensposition, als dies der Fall bei solchen Autoren ist, die den Vermögensbegriff enger fassen bzw. die Diskussion von vornherein auf die Problematik in der sehr starken Ungleichverteilung des Produktivvermögens abstellen. So vgl. z.B. S.287: "Die Vermögenspolitik der letzten 2o Jahre war besser als ihr Ruf." und vgl. S. 74: "So drängt sich die Frage auf, ob nicht die Ziele, die der Bundesregierung für ihre Vermögenspolitik ... gegenwärtig angedient werden, ... bereits erreicht worden sind." Vgl. zu dieser Problematik auch W. Krelle, Vermögensverteilung, Zahlen, Empfehlungen, Absichtserklärungen. "Wirtschaftswoche, Der Volkswirt", Frankfurt, Nr. 39 (1972), S. 71 ff; ferner vgl. H. Willgerodt, Vom Zahlenstreit zum Wesentlichen. "Wirtschaftswoche, Der Volkswirt", Frankfurt, Nr. 41 (1972), S. 43 ff.

4 Diese Begriffe werden weiter unten erläutert.

zugrunde gelegt.[1]

Sowohl natürliche als auch juristische Personen können über Vermögen verfügen. Man versteht dann im weitesten Sinne unter Vermögen einer natürlichen oder juristischen Person die in Geld bemessene Summe aller "Aktiva zu einem bestimmten Zeitpunkt, vermindert um den Wert ihrer [gemeint ist die Person] Verpflichtungen"[2].

Die verschiedenen Vermögensbegriffe ergeben sich dann aus "der Methode, mit der man die Aktiva bewertet, und je nach dem Umfang, dem man den Begriff 'Aktiva' gibt"[3].

So bezeichnen wir als Gesamtvermögen einer Person die in Geld bemessene Summe aller Sachgüter, die Eigentum der Person sind, zuzüglich der in Geld bemessenen Summe aller Fähigkeiten der betreffenden Person, abzüglich der in Geld bemessenen Summe aller Verpflichtungen der Person; wobei aber die Summe

---

[1] Vgl. zu den nachfolgenden Ausführungen W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 13 ff. Die dort aufgestellte sehr differenzierte Aufgliederung der einzelnen Vermögensarten wird in der vorliegenden Arbeit etwas verkürzt wiedergegeben. Eine ähnliche Unterscheidung der einzelnen Vermögensarten findet man bei C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. Erschienen in der Reihe "Politik in unserer Zeit 2", Pfullingen 1966, S. 8 ff. Sie verwenden allerdings nicht den Begriff "Gesamtvermögen", der nach Krelle auch das Arbeitsvermögen umfaßt, sondern gehen von der Definition des Vermögens aus, die dort als "die Gesamtheit der in Geld schätzbaren Sachgüter und Forderungen einer Person oder Personengruppe" gegeben wird. Ferner beschränken sie sich auf die Bestimmung des disponiblen Vermögens und befinden sich begrifflich soweit mit dem Krelleschen Schema in Übereinstimmung, wenngleich das Krellesche Schema weitaus differenzierter ist. Schließlich leiten sie den Begriff des Vermögens i.e.S. nicht her.

[2] W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S.13.

[3] Ebenda, S. 14. Bei dem Zitat könnte sich ein Druckfehler eingeschlichen haben. So müßte es wohl richtig heißen: "... dem Umfang, den man dem Begriff ...".

der Unfähigkeiten nicht abgezogen wird, weil sie keine Verpflichtung anderen gegenüber darstellt, und weil sie etwas ist, was nicht vorhanden ist. Kurz ausgedrückt: Das Gesamtvermögen einer Person besteht aus ihrem Sachvermögen, Geldvermögen und Arbeitsvermögen.[1] Sachvermögen wird durch Realinvestitionen, Geldvermögen durch Finanzinvestitionen und das Arbeitsvermögen durch die Ausbildung vermehrt.

Das Sachvermögen kann man wieder unterteilen in staatliches und privates Sachvermögen, dieses dann wieder in sachliches Gebrauchsvermögen und sachliches Produktivvermögen. Zum Gebrauchsvermögen zählen alle zum Verbrauch bestimmten Güter, also bei natürlichen Personen sowohl die "Gebrauchsgüter" als auch die "Verbrauchsgüter", mit anderen Worten die Konsumgüter; zu den staatlichen Verbrauchsgütern zählen z.B. militärische Anlagen.[2]

"Zum Produktivvermögen zählen alle übrigen Güter, auch wenn sie zum Teil nur sehr mittelbar oder gar nicht der Produktion im eigentlichen Sinne des Wortes dienen (wie Wohnhäuser, staatliche Verwaltungsgebäude, Grund und Boden)"[3]; (das Wort "Produktivvermögen" wurde im Original kursiv gedruckt).

Das Produktivvermögen könen wir nun wieder unterteilen in solches, das direkt dem Erwerb dient, das

---

1 Das Arbeitsvermögen entspricht damit der Summe aller Fähigkeiten.

2 Ausführliche Abgrenzungen zu diesen Begriffen werden gegeben z.B. bei W. Krelle, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich input-output-Analyse mit Zahlen für die Bundesrepublik Deutschland, 2. verb. Aufl., Berlin 1967, S. 108 ff.

3 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 15.

Erwerbsvermögen, und solches, das nicht dem Erwerb dient. Eine andere Unterteilung des Produktivvermögens ist die in produziertes, also durch Investitionen entstandenes Produktivvermögen und in nicht produziertes Produktivvermögen wie Grund und Boden.

Das Kapitalvermögen ist die Summe aus Sach- und Geldvermögen. Da das Sachvermögen der Summe aus Gebrauchs- und Produktivvermögen entspricht, kann man auch sagen, daß das Kapitalvermögen gleich ist der Summe aus Gebrauchs-, Produktiv- und Geldvermögen. Läßt man das gesamte Gebrauchsvermögen unberücksichtigt, d.h. zieht man es aus dem Kapitalvermögen heraus, so erhält man das disponible Vermögen. "Dies ist die Größe, die im Zusammenhang mit einer Politik der gleichmäßigen Vermögensverteilung hauptsächlich interessiert, da sie im großen und ganzen den Umfang mißt, in dem eine Person oder eine Gruppe am Wirtschaftsprozeß auf der Kapitalseite tätig werden kann. Hier ist nun aber der Grund und Boden noch eingeschlossen, bei dem oft besondere Bewertungsschwierigkeiten und im übrigen auch anders gelagerte Probleme bestehen. Läßt man beim sachlichen Produktivvermögen den Grund und Boden fort, so kommt man zum Begriff des Vermögens an produzierten Produktionsmitteln und Geld, kurz: Vermögen im engeren Sinn genannt"[1].

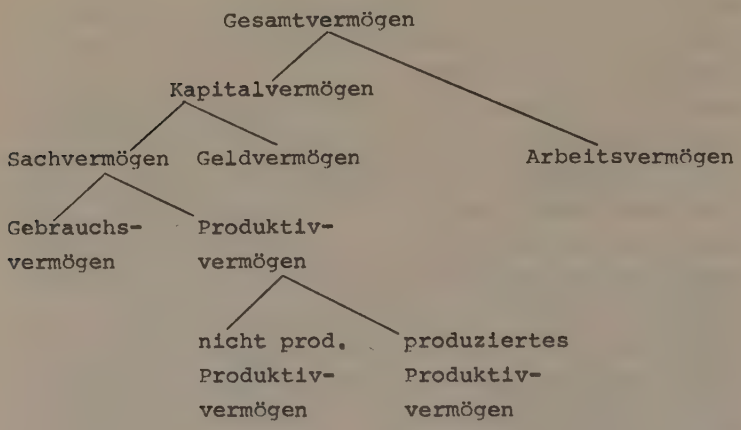
Weitere Unterscheidungen von Vermögensbegriffen kann man dadurch gewinnen, daß man nach der Absicht fragt, aus der heraus Vermögen gebildet wird. Ferner kann man unterscheiden: personenbezogenes und nichtpersonenbezogenes Vermögen[2] oder Vermögen mit gerin-

---

[1] W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 16.
[2] Vgl. ebenda, S. 17.

ger Verfügungsmacht und solches mit großer Verfügungsmacht.[1] Alle diese weiteren Unterteilungen sollen hier aber nicht mehr erörtert werden; ebenso wird auf eine Erörterung der Bewertungsproblematik verzichtet.[2]

Nachfolgendes Schema soll den Überblick über die hier aufgeführten Unterteilungen erleichtern.



---

1 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 17; ferner vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 163 f.

2 Vgl. hierzu z.B. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 17 ff; ferner vgl. Art. Vermögensstatistik (K.A. Herrmann), a.a.O., S. 149 f; vgl. auch Probleme der Erfassung von Vermögensbeständen privater Haushalte im Rahmen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969, a.a.O., S. 601 f.

2. Die Vermögensverteilung

2.1. Die Bestimmungsgründe für die Vermögensverteilung

Als Basis für die Vermögensverteilung wird in der Regel die Einkommensverteilung angesehen.[1] Sie ist aber nicht die einzige Determinante[2], vielmehr müssen eine Reihe weiterer Einflüsse berücksichtigt werden.[3] Mit einer theoretischen Erörterung der Vermögensverteilung befassen sich nur wenige Autoren.[4] Dagegen sind die Theorien der Einkommensverteilung zahlreicher und ausgebauter.[5]

---

1 Vgl. A. Oberhauser, Finanzpolitik und private Vermögensbildung. Eine theoretische und empirische Untersuchung. Wirtschafts- und finanzwissenschaftliche Forschung. Köln und Opladen 1963, S. 17.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. ebenda, S. 16 ff; ferner vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 88 ff; vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 164 ff; vgl. C. Föhl, Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflussbarkeit ihrer Verteilung. Gutachten, erstellt im Auftrage des Bundeswirtschaftsministeriums. Unter Mitarbeit von M. Wegner und L. Kowalski. (Schriftenreihe des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Bd. 2) Tübingen 1964, S. 3 ff; (im folgenden zitiert als: C. Föhl, Gutachten); vgl. W. Bosch, a.a.O., S. 81 ff; vgl. K. Littmann, Über einige Zwangsläufigkeiten der Vermögensverteilung in der Marktwirtschaft. Wirtschaftstheoretische Bemerkungen zur neueren sozialpolitischen Diskussion. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Hrsg. F. Böhm, W. Grewe, W. Hoffmann, H. Sauermann, Tübingen, Bd. 113 (1957), S. 2o5 ff.

4 Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 88, Fußnote 94.

5 Vgl. hierzu den Abschnitt 2.2. im Teil I.

Da sämtliche Vorschläge zur Verbesserung der Vermögensverteilung[1] beim Vermögensbildungsprozeß ansetzen, erscheint es zweckmäßig, in dieser Arbeit kurz die Bestimmungsgründe der Vermögensverteilung zusammenzustellen.

Dabei ließen sich die Bestimmungsgründe in Gruppen unterteilen, z.B. in strukturbedingte und verhaltensbedingte, also von Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte abhängige Bestimmungsgründe.[2] Eine andere mögliche Einteilung ist die in aktuelle und strukturelle Bestimmungsgründe.[3] Auch findet man die Einteilung in endogene und exogene Ursachen.[4]

2.1.1. Die bestehende Vermögensverteilung

Die Vermögensverteilung am Ende einer Periode wird grundsätzlich bestimmt von den Vermögenszuwächsen im Laufe der Periode und den bereits vorhandenen Vermögen bzw. der vorhandenen Vermögensverteilung zu Beginn der betrachteten Periode. Im Laufe einer einzelnen Periode sind die bereits zu Beginn der Periode bestehenden Vermögen (bzw. die bereits be-

---

1 Der Terminus "Verbesserung der Vermögensverteilung" wird hier gleichbedeutend für die Termini "Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand", "Vermögensbildung in den unteren Einkommensschichten" und "Vermögensbildung in den unteren sozialen Schichten" verwendet. Obgleich der Begriff "Verbesserung der Vermögensverteilung" nicht identisch sein muß mit den anderen hier genannten Ausdrücken, die man in der Literatur findet, sollen die Unterschiede hier nicht im einzelnen durchleuchtet werden.

2 Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 16.

3 Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 88 ff.

4 Vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 165.

stehende Vermögensverteilung) wesentlich bestimmend für die Vermögensverteilung am Ende der Periode.[1] Nun ist es aber weniger interessant,die Vermögensverteilung einer einzelnen Periode durch eine einperiodige Betrachtungsweise zu erklären, als vielmehr die Ursachen aufzudecken, die bereits in der Vorperiode und den weiter zurückliegenden Perioden zu einer ungleichmäßigen Verteilung der Vermögen geführt haben.

2.1.2. Der Sparprozeß

"In einer Wirtschaftseinheit, ob es sich nun um einen privaten Haushalt, eine Unternehmung oder den Staat handelt, wird Vermögen dadurch gebildet, daß Teile des empfangenen Einkommens nicht in der gleichen Periode verbraucht oder ohne Gegenwert abgetreten werden"[2]. Mit anderen Worten: Es entstehen Vermögenszuwächse , also Neubildung von Vermögen, ex definitione durch den Sparprozeß.

Dabei heißen die Vermögenszuwächse bei den Haushalten Ersparnisse, bei den Unternehmen nicht ausgeschüttete bzw. nicht entnommene Gewinne, auch wenn davon neue Produktionsmittel gekauft werden (Selbstfinanzierung oder Rücklagenbildung) [3], und beim Staat sind es als Darlehen oder zur Anschaffung von Pro-

---

1 Das ist bereits der Fall, ohne daß die im Laufe einer Periode aus den Vermögen resultierenden Kapitaleinkommen hier schon berücksichtigt würden.

2 C. Föhl, Gutachten, a.a.O., S. 4. Wie weiter unten in der vorliegenden Arbeit zu sehen ist, ist diese Definition anfechtbar, da sie sich auf das empfangene Einkommen bezieht. Besser wäre deshalb die Definition: Der Vermögenszuwachs einer Periode "wird gebildet aus der laufenden Ersparnis und der Differenz zwischen empfangenen und geleisteten Vermögensübertragungen". Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 309. Mit dieser Definition sind dann auch die "vermögenswirksamen Erträge" berücksichtigt; vgl. Abschnitt 2.1.2.2. im Teil I der vorliegenden Arbeit.

3 Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 57.

duktionsgütern verwendete Einnahmen.[1]

Nun muß man sich fragen, wovon wiederum der Sparprozeß abhängt. Einerseits wird er sicherlich bestimmt durch die Einkommenshöhe[2], zum andern wird er bestimmt durch die Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte bezüglich der Verwendung ihrer Einkommen. Berücksichtigt man, daß die Einkommenshöhe die Fähigkeit zum Sparen bestimmt, so kann man die beiden Wurzeln des Sparprozesses eines Wirtschaftssubjektes auch bezeichnen mit Sparfähigkeit und Sparwilligkeit.

Die Sparfähigkeit eines Wirtschaftssubjektes ist dann gleichbedeutend mit der potentiellen Vermögensbildung dieses Wirtschaftssubjektes, während die Sparwilligkeit der tatsächlichen Vermögensbildung entspricht (wobei hier davon ausgegangen wird, daß gilt: Sparwilligkeit $\leq$ Sparfähigkeit). Dabei wollen wir die Sparwilligkeit als einen bestimmten, aber nicht konstanten Anteil der Sparfähigkeit verstehen. Das bedeutet, daß eine bestimmte Sparwilligkeit zu höheren tatsächlichen Spar- bzw. Vermögensbeträgen führen würde, wenn nur die Sparfähigkeit gesteigert werden könnte. Ebenso würde eine tatsächliche höhere Spartätigkeit erreicht, wenn sich die Sparwilligkeit bei konstanter Sparfähigkeit erhöhen ließe. Zusätzlich zu obiger Annahme, daß die Sparwilligkeit $\leq$ der Sparfähigkeit ist, wird angenommen, daß die Sparwilligkeit (gemessen als Anteil der Sparfähigkeit) mit steigendem Einkommen zunimmt. Damit besteht eine Verknüpfung von Sparfähigkeit und Sparwilligkeit. Wovon hängen diese beiden Determinanten des Sparprozesses nun aber noch weiter ab?

---

[1] Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 57.

[2] Vgl. A. Oberhauser, Finanzpolitik und private Vermögensbildung, a.a.O., S. 16.

2.1.2.1. Die Sparwilligkeit

Die Sparwilligkeit wird von weiteren Determinanten bestimmt, die ökonomisch nicht oder so gut wie nicht faßbar sind. Sie wird im wesentlichen bestimmt von Erfahrungen, Gewohnheiten und Erwartungen.[1] So wirkt sich bei Arbeitnehmerhaushalten das gewohnheitsmäßige, traditionelle Nichtbesitzen von Produktivvermögen dahingehend aus, daß die Sparwilligkeit sehr niedrig ist und daß, wenn überhaupt gespart wird, dies in der Anschaffung von Gebrauchsvermögen oder in der Vergrößerung von Geldvermögen erfolgt.[2] Diese Gewohnheit wird noch durch die Institution der Sozialversicherung verfestigt, die ihnen im Gegensatz zu den Selbständigen den Großteil der Alters- und Invalidenvorsorge abnimmt. Bei den

[1] Vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 168 f.

[2] Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 94 f; ferner vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 168 f. Weisser ist allerdings der Meinung, daß die Sparwilligkeit oder - wie er sie nennt - Sparbereitschaft bei den Arbeitnehmern doch recht hoch ist, daß sie allerdings "personenbezogenes Produktivvermögen in Form von Gesellschafterstellungen nicht haben wollen." Neuere Untersuchungen scheinen diese Vermutung Weissers zunächst zu bestätigen. Vgl. hierzu Sparmotive, Sparziele und Sparneigung privater Haushalte. Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik", Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz 1971, Heft 2, S. 14o ff. So gaben nach diesen Untersuchungen 6o % der Befragten an, daß sie bei einer Zunahme des Haushaltseinkommens um 1o % die Mittel ganz oder teilweise sparen wollen (S. 14o). "Die Höhe dieses Anteils scheint weniger überraschend als die Feststellung, daß soziale Stellung des Haushaltsvorstandes, Haushaltseinkommen und Haushaltstyp die Sparneigung offenbar nicht so stark beeinflussen, wie man annehmen sollte." (S. 14o). Und weiter wurde festgestellt, daß die Angaben über die Form der zusätzlichen Ersparnisbildung noch differenzierter sind als über das Ausmaß. "Die ausschließliche Nutzung [von Sparbuchsparen] ... wird um so seltener genannt, je höher das Einkommen, je jünger der Haushaltsvorstand und je größer die Familie ist." (S. 141). Allerdings muß diesen Erkenntnissen nun entgegengehalten werden,

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 23)

Selbständigen ist die Sparwilligkeit zudem höher, ja sie kommt einem Zwang zum Sparen gleich dadurch, daß sie für die Finanzierung ihrer Investitionen Eigenmittel benötigen.[1] Darüber hinaus wird vermutet, daß die Konsumneigung sehr stark ausgerichtet ist an dem Konsumniveau der nächst höheren Einkommensschicht.[2] Das bedeutet, daß gerade die Wirtschaftssubjekte mit niedrigen oder mittleren Einkommen ausgabeanregenden Größen stärker ausgeliefert sind als Wirtschaftssubjekte mit größeren Einkommen (Werbung, Prestigegüter, Ratenzahlungskäufe u.ä.).[3]

(Fortsetzung der Fußnote 2 von S. 22):
daß es sich "lediglich [um] eine Absichtsbekundung über die geplante Verwendung eines hypothetischen Einkommenszuwachses" (S. 141) handelt. Also wurde nicht eine Aussage über die Sparwilligkeit (wie sie in der vorliegenden Arbeit definiert wurde) bei einem bestimmten bestehenden Einkommen, sondern über die Sparwilligkeit bei einem fiktiven größeren Einkommen gewonnen. Hieraus ließe sich dann wieder der Schluß herleiten, daß die Sparwilligkeit bei den Arbeitnehmern doch nicht so hoch sein muß, wie Weisser es annimmt, sondern, daß sie mit steigendem Einkommen zunimmt. Außerdem kann man noch annehmen, daß das geplante und tatsächliche Verhalten voneinander abweichen, wenn nicht eine individuelle Erhöhung des Haushaltseinkommens innerhalb der bestehenden Einkommenspyramide angeboten wird, sondern (wie auch bei den Vermögensbildungsplänen) eine mehr gleichmäßige Anhebung der Einkommen aller Arbeitnehmer.

1 Vgl. C. Föhl, Gutachten, a.a.O., S. 31; vgl. hierzu auch Punkt 2 im nachfolgenden Abschnitt der vorliegenden Arbeit.

2 Vgl. K. Rose, Einkommens- und Beschäftigungstheorie. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre. Bd. 1, hrsg. von W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H. Jürgensen, K. Rose, Göttingen 1967, S. 195. Hier wird die von J.S. Duesenberry aufgestellte Hypothese wiedergegeben.

3 Vgl. A. von Loesch, Die Grenzen einer breiten Vermögensbildung. Zur Problematik der Eigentumspolitik. Sammlung "res novae", Veröffentlichungen zu Politik, Wirtschaft, Soziologie und Geschichte, Bd. 40, Frankfurt 1965, S. 112 ff; vgl. auch C. Föhl, Gutachten, a.a.O., S. 30; vgl. ferner G. Friedrichs, Verkaufswerbung, ihre Technik, Psychologie und Ökonomie. (Volkswirtschaftliche Schriften H. 36), Berlin 1958, S. 83.

"Die Sparwilligkeit ist .. für die unteren und mittleren sozialen Schichten nahezu unabhängig von der absoluten Höhe des Einkommens; sie erhöht sich nur mit der relativen Stellung innerhalb der Einkommenspyramide"[1] (unterstrichene Satzteile sind im Original kursiv gedruckt). Die Sparwilligkeit[2] kann aber bei den einkommensschwachen Schichten gehoben werden durch Erziehung, Werbung oder durch Anreizsysteme, welche im Sparprämiengesetz bereits verwirklicht sind.[3]

2.1.2.2. Die Sparfähigkeit

Auf die Sparfähigkeit wirken wiederum eine Reihe von Determinanten ein, die aber quantitativ besser zu fassen sind. So wird die Sparfähigkeit eines privaten Haushalts[4] durch folgende Größen be-

---

1 G. Breidenstein, a.a.O., S. 97.

2 Die Überlegungen zur Sparwilligkeit wurden hier im wesentlichen auf die privaten Haushalte beschränkt. Vgl. hierzu auch Fußnote 4.

3 Vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 95.

4 Da es an dieser Stelle der Arbeit im wesentlichen um die Erklärung der Vermögensverteilung der privaten Haushalte geht, gilt es, die Quellen der Vermögensbildung bei den privaten Haushalten aufzuzeigen. Das bedeutet, daß die Vermögensbildung in den Unternehmen auch den Haushalten zugeschlagen werden muß, die die Unternehmen besitzen (vgl. hier auch Punkt 2, insbesondere 2a, dieses Abschnitts). Deshalb wurden die Überlegungen zur Sparwilligkeit und zur Sparfähigkeit auf die privaten Haushalte beschränkt (unter Einbeziehung der in den Unternehmen anfallenden Vermögenszuwächse). Die Vermögensbildung des Staates interessiert bei der Vermögensverteilung der privaten Haushalte nur indirekt. Auf die Erörterung der staatlichen Vermögensbildung wurde hier deshalb verzichtet.

stimmt[1]:

1) Einkommen
   1a) originäre Einkommen
      1aa) Arbeitseinkommen (Löhne, Gehälter)
      1ab) Kapitaleinkommen (Mieten, Zinsen, ausgeschüttete Gewinne)
   1b) abgeleitete Einkommen
      1ba) Alterspensionen, Sozialrenten, Fürsorgerenten
      1bb) Erbschaften, Lottogewinne, Geschenke
2) Vermögenswirksame Erträge
   2a) nicht ausgeschüttete Gewinne
   2b) Wertzuwächse (Aktien, Gebäude usw.)
   2c) Vermögensnutzungen (Wohnen im Eigenheim)
   2d) Naturaleinkommen

zu 1a) originäre Einkommen

Zu den originären Einkommen zählt man alle Einkünfte, "die aus einer direkten oder indirekten Beteiligung am Wirtschaftsprozeß kommen"[2]. Hierzu zählen die Arbeitseinkommen, zu denen auch das (fiktive) Unternehmergehalt zu rechnen ist, weil dieses aus einer direkten Beteiligung des Produktionsfaktors "Arbeit" am Produktionsprozeß resultiert.

Das Einkommen aus Arbeitstätigkeit wird zum großen Teil von den Bedingungen am Arbeitsmarkt[3] bestimmt,

---

1 Vgl. Art. Einkommen (E. Schuster). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E.v. Beckerath u.a., Bd. 3, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 53 ff.

2 Ebenda, S. 58.

3 Vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 168; ferner vgl. G. Breidenstein, a.a.O., S. 91. Dort ist allerdings weniger die Lohnhöhe gemeint als vielmehr die Möglichkeit, neben dem Lohn eine Beteiligung am Unternehmergewinn zu erhalten. Dennoch wird die Lohnhöhe durch die Machtposition der Tarifpartner mitbestimmt.

und es wird mitbestimmt von der sozialen Herkunft des Arbeitnehmers, von seiner Schulbildung und seiner Ausbildung.[1] Aber auch die Belastungen und Begünstigungen durch das Steuer- und Sozialsystem verändern noch die Bruttoeinkommen in die Nettoeinkommen.

Dennoch fällt bereits bei der Verteilung dieser Nettoeinkommen auf, daß hier sehr starke Ungleichheiten bestehen. Es gibt zahlreiche Wirtschaftssubjekte, die recht erhebliche Arbeitseinkommen beziehen, wie z. B. leitende Angestellte, Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, Rechtsanwälte, Ärzte, Architekten, Handelsvertreter usw.[2] Inwieweit diese teilweise recht hohen Einkommen nun gerechtfertigt sind, soll hier nicht diskutiert werden. Fest steht: Die Bezieher hoher Einkommen haben eine größere Sparfähigkeit als die Bezieher kleinerer Arbeitseinkommen.

Neben den Arbeitseinkommen sind nun noch zu den originären Einkommen die Mieten, Zinsen, Pachten und ausgeschütteten bzw. entnommenen Gewinne zu zählen. Dabei fällt auf, daß nur diejenigen Kapitaleinkommen beziehen, die über Vermögen verfügen. So werden beispielsweise die Gewinne nur an die Personen ausgeschüttet (wenn man einmal die Fälle der freiwilligen betrieblichen Gewinnbeteiligung für Arbeitnehmer außer acht läßt), die die Unternehmen, in denen die Gewinne anfallen, ihr Eigentum nennen.[3]

---

[1] Vgl. Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 171; vgl. G.Breidenstein, a.a.O., S. 9o f.

[2] Zu diesen müßte man auch noch die Unternehmer mit ihren (fiktiven) Unternehmergehältern nennen.

[3] Vgl. zum Problem des privatwirtschaftlichen Vermögensrechts Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O., S. 165 ff; ferner vgl. zum Problem der Monopolstellungen G. Breidenstein, a.a.O., S. 91 f.

Die bestehende Vermögensverteilung erzeugt somit eine Form von Einkünften, die in ihrer Verteilung der bestehenden Vermögensverteilung kongruent ist. Da aus großen Vermögen i.d.R. die größeren Gewinne ausgeschüttet werden, die wiederum zum größten Teil nicht konsumiert, sondern gespart werden, folgt aus einer Ungleichverteilung der Vermögen eine Zementierung und Verstärkung dieser Vermögensungleichverteilung.

Hinzu kommt, daß Gewinne häufig auch noch an die Personen fallen, die bereits ein gutes Arbeitseinkommen beziehen, aus welchem sie sich nach und nach Anteile am Produktivkapital erworben haben. Ähnlich liegen die Dinge auch beim tätigen Unternehmer, der ja ein fiktives (manchmal auch ausgewiesenes) Gehalt bezieht, welches im Gewinn mit enthalten ist.

zu 1b) abgeleitete Einkommen

Neben den originären Einkommen, die für die meisten Haushalte ihre Haupteinnahmen darstellen, sind noch die abgeleiteten Einkommen zu nennen, worunter solche verstanden werden, "bei denen keine Beteiligung am Wirtschaftsprozeß besteht"[1]. Hierzu zählen einerseits Alterspensionen, Sozialrenten u.ä.[2], die in der Regel nicht sehr hoch sind, und es zählen andererseits dazu Geschenke, Erbschaften, Lottogewinne u.ä., die hingegen teilweise recht erheblich sind, vor allem, wenn man an die Vererbung größerer Vermögen denkt.

---

[1] Art. Einkommen (E. Schuster), a.a.O., S. 58.

[2] Vgl. ebenda, S. 58 f.

Die bereits bestehende Ungleichverteilung der personellen Einkommen, die durch die originären Einkommen verursacht wird, dürfte durch die abgeleiteten Einkommen kaum abgeschwächt werden, weil, abgesehen von Lottogewinnen, keine ausgleichenden Einkommensarten vorkommen.[1]

zu 2) vermögenswirksame Erträge

Neben den Einkommen wurde noch eine Gruppe von Größen genannt, die die Vermögensbildung eines Haushaltes beeinflussen. Für diese Größen wurde hier der Terminus "vermögenswirksame Erträge"[2] gewählt. Einerseits zählen sie nämlich nicht[3] zu den Einkommen (wie nicht ausgeschüttete Gewinne, Wertzuwächse und Vermögensnutzungen), andererseits vergrößern sie den Spielraum der durch sie begünstigten Wirtschaftssubjekte, Vermögen zu bilden. Eine Sonderstellung genießen die Naturaleinkommen, die man den Einkommen zuzählen könnte, die aber weder eindeutig der Gruppe der Arbeitseinkommen noch der Gruppe der Kapitaleinkommen zugezählt werden können. Darüber hinaus fallen sie nicht in Geld an, sondern sind allenfalls in Geld bewertbar.

---

[1] Auch kann man die Erbschaften in der Regel nicht als eine ausgleichende Einkommensart ansehen. Bei Erbschaften tritt ein Reicher (oder wenige Reiche) an die Stelle eines andern Reichen.

[2] Dieser Terminus ist nicht zu verwechseln mit dem häufig weiter unten verwendeten Begriff "vermögenswirksame Zuwendungen", womit Investivlöhne und Gewinnbeteiligungsbeträge gemeint sind.

[3] Vgl. Art. Eigentum (E. Schuster), a.a.O., S. 56 f; vgl. auch W. Kaiser und A. Zerwas, Die Struktur des Sparens in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1967. Statistisches Material und methodische Erläuterungen. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen. Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn. Hrsg. F. Voigt, Bd. 50), Berlin 1970, S. 19 f. Hier werden die nicht entnommenen Gewinne ebenfalls dem Haushaltssparen zugeschlagen."Das Haushaltssparen im weiteren Sinne (Forsetzung der Fußnote auf S. 29).

Nun zeigt sich aber auch gerade bei diesen Ertragsarten, daß sie weitgehend aus Vermögen stammen und ihre Verteilung deshalb ebenfalls von der Verteilung der Vermögen abhängt. Sicherlich spielen bei der Konservierung der bereits bestehenden Ungleichverteilung der Vermögen und der daraus resultierenden vermögenswirksamen Erträge auch das Steuerrecht und Erbrecht sowie wirtschafts- und sozialpolitische Bedingungen eine Rolle

2.1.3. Zusammenfassung

Nicht alle Bestimmungsgründe für die Vermögensbildung konnten hier aufgezählt werden. Auch konnte auf die einzelnen Bestimmungsgründe nicht näher eingegangen werden. Eine eingehende Analyse würde einen zu breiten Raum einnehmen.[1] Es sollte auch nur versucht werden zu zeigen, daß die Spartätigkeit bestimmt wird von der Sparfähigkeit und der Sparwilligkeit, m.a.W. von der Einkommensentstehung und der Einkommensverwendung. Man "muß [deshalb] auf den gesamten Prozeß der Einkommensbildung und Einkommensverwendung"[2] zurückgreifen, um die Ursachen der Vermögensbildung aufzudecken. "Dieser Prozeß gliedert sich in drei Stufen: Die erste Stufe ist die Entstehung der Bruttoeinkommen. Dieser primären Einkommensverteilung folgt auf der zweiten

---

(Fortsetzung der Fußnote 3 von S. 28): umfaßt außer der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte auch die nicht entnommenen Gewinne der Einzelunternehmen und Personengesellschaften sowie die Einlagen und Darlehen der privaten Haushalte in bzw. an solche Unternehmen."

1 Weitere Ausführungen hierzu findet man bei: Art. Vermögen und Vermögenspolitik (G. Weisser), a.a.O.; W. Bosch, a.a.O.; C. Föhl, Gutachten, a.a.O.; K. Littmann, a.a.O.; A. Oberhauser, Finanzpolitik und private Vermögensbildung, a.a.O.; G.Breidenstein, a.a.O.

2 C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 16.

Stufe die sekundäre Verteilung, d.h. die Korrektur der Bruttoverteilung durch die Besteuerung, die zur Nettoeinkommensverteilung führt. Als dritte Phase folgt die Verwendung der Nettoeinkommen zum Erwerb von Konsumgütern einerseits und zur Bildung von Ersparnissen, d.h. zur Vermögensbildung andererseits"[1]. Die Ursachen der ungleichen Vermögensverteilung "sind also einmal in der Einkommensverteilung und zum andern in der Verwendung dieser Einkommen zu suchen"[2].

Bei der Betrachtung der Zusamennhänge stellte sich nun noch heraus, daß die Einkommen wiederum zum Teil von den Vermögen abhängen. Ein Kapitaleigner, der ein wesentlich höheres Einkommen aus Kapitalerträgen bezieht als ein Arbeitnehmer (der nur ein Einkommen aus seiner Arbeitstätigkeit bezieht), kann leichter aus seinem Einkommen sparen (vielleicht sogar, ohne daß er noch seine Arbeitskraft zur Verfügung stellen muß), als es dem Lohnbezieher möglich ist.

"Die extremen Verhältnisse, die wir gewöhnlicherweise im Auge haben, wenn wir von einseitigen Vermögenszusammenballungen sprechen, liegen vor allem bei den Beziehern sehr hoher Besitzeinkommen vor. Für diese sind bei den heutigen Lebensgewohnheiten die Verbrauchsmöglichkeiten relativ begrenzt. Übersteigt das Einkommen eine durch die Lebensgewohnheiten bestimmte, also mit der Entwicklung sich ändernde Höhe, so können diese Einkommensbezieher nur noch ausgefallene, luxuriöse Konsumwünsche befriedigen. Mehr kann man auch heute nicht mit Anstand ausgeben, so daß die darüber hinausgehenden Einkommensteile nur noch gespart werden können. Mit einem

---

[1] C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 16.

[2] Ebenda.

echten Konsumverzicht hat die Ersparnisbildung dieses relativ kleinen Personenkreises nichts mehr zu tun"[1].

Je größer also die Einkommen sind, und das sind insbesondere die Besitzeinkommen, also aus Vermögen resultierende Einkommen, desto größer sind die Sparbeträge. Da die kleinen Arbeitseinkommen "fast vollständig für Verbrauchszwecke verausgabt werden, fällt zwangsläufig in einer unternehmerischen Wirtschaft ohne .. wirtschaftspolitische Umverteilungsmaßnahmen der weitaus größte Teil des auf den privaten Sektor entfallenden Volksvermögenszuwachses denjenigen zu, die bereits in erheblichem Maße Vermögen gebildet haben. Das heißt mit anderen Worten: Wer hat, dem wird gegeben"[2].

Die ungleiche Vermögensverteilung ist somit sowohl Ursache der ungleichen Einkommensverteilung als auch deren Folge. Die Ungleichheit in der Vermögensverteilung zementiert sich somit selbst. Eine Änderung dieses sich stets reproduzierenden Kreises ungleicher Einkommens- und Vermögensverteilung ist das Bestreben der Vermögenspolitik, wobei darauf abgezielt wird, alle am volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß beteiligten Personen[3] auch teilhaben zu lassen am Wachstum des volkswirtschaftlichen Reichtums: am Wachstum des Produktivkapitals.

---

1 C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 39 f.

2 Ebenda, S. 41.

3 Leider läßt sich schwer abgrenzen, wer zu diesem Personenkreis zählen soll. Deshalb sehen einige Vermögensbildungspläne auch vor, Hausfrauen und Schüler ebenso zu berücksichtigen wie die Arbeitnehmer. Vgl. hierzu Abschnitt 1 im Teil II.

2.2. Die Bedeutung der Theorien der Einkommensverteilung für die Erklärung der Vermögensverteilung

Da die Einkommensverteilung als wesentlicher Faktor für die Verteilung der Vermögenszuwächse angesehen werden muß, kann man sich die Frage stellen, was die Theorien der Einkommensverteilung imstande sind zu leisten für die Erklärung der Ungleichheit der Vermögensverteilung. Auch könnten die Theorien der Einkommensverteilung Hinweise geben zur Verteilungspolitik i.d.S., daß sie aufzeigen, wie verteilungspolitische Maßnahmen auf die Verteilung der Einkommen und damit auch der Vermögen zurückwirken. So könnte man mit einer ausgebauten Theorie der Einkommensverteilung z.B. auch Hinweise darauf erhalten, wie groß eine Umverteilung von Vermögen sein muß, um eine bestimmte Einkommens- und Vermögensverteilung zu erreichen.

Die Summe der Einkommen einer Periode entspricht dem in der Periode geschaffenen Sozialprodukt. "Wie sich das Sozialprodukt ... auf die einzelnen Wirtschaftspersonen bzw. Gruppen, Schichten oder Klassen der Bevölkerung verteilt und welches die Bestimmungsfaktoren dieser Anteile und deren Entwicklungstendenzen sind, ist der Gegenstand der Verteilungstheorie"[1] (unterstrichene Satzteile sind im Original kursiv gedruckt).

Je nach der Gruppeneinteilung der Wirtschaftssubjekte, deren Einkommen man bestimmen möchte, er-

---

[1] W. Krelle, Verteilungstheorie. (Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. E. Gutenberg, 39. Lieferung, Reihe B (Volkswirtschaftslehre)/Beitrag Nr. 8) Wiesbaden 1962, S. 11; vgl. auch Art. Distribution I, Theorie (E. Preiser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E.v. Beckerath u.a., Bd. 2, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S. 623.

hält man verschiedene Fragestellungen der Verteilungslehre.[1] So kann man mit Scheele[2] unterscheiden:

- die personelle Einkommensverteilung,
- die Verteilung des Volkseinkommens auf die Haushalte,
- die Verteilung des Volkseinkommens auf die sozialen Gruppen,
- die Anteile der einzelnen Wirtschaftszweige an der Wertschöpfung und
- die funktionelle Einkommensverteilung.

Zur Erklärung der Einkommensverteilung bzw. -ungleichverteilung "wäre eine Theorie der personellen Verteilung [erwünscht] , welche Gruppen von Wirtschaftseinheiten zur Grundlage hat, bei denen quantitative Unterschiede in der Vermögensbildung auftreten. Eine solche Theorie der personellen Verteilung besitzen wir bis heute noch nicht, da auf die Verteilung der Nettoeinkommen Faktoren einwirken ..., die mit dem bisher von der Wirtschaftstheorie entwickelten Instrumentarium nicht simultan erfaßt

---

1 Vgl. K. Rose, Theorie der Einkommensverteilung, Wiesbaden 1965, S. 1o.

2 Vgl. E. Scheele, Theorie der Einkommensverteilung. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre Bd 1, hrsg. von W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H.Jürgensen, K. Rose, Göttingen 1967, S. 297 ff. Diese fünf Unterteilungen werden nicht von allen Autoren einheitlich gegeben. So nennen z.B. K. Rose, Theorie der Einkommensverteilung, a.a.O., S. 9 ff. und W. Krelle, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 11 ff. nur vier Gruppeneinteilungen. Bei Krelle wird aber auch die personelle Verteilung als Verteilung auf die Haushalte definiert (vgl. dort S. 12). Vgl. auch zum Begriff der personellen Verteilung H.J. Krupp, Theorie der personellen Einkommensverteilung. Allgemeine Grundzüge und verteilungspolitische Simulationen. (Volkswirtschaftliche Schriften, hrsg. von J. Broermann, Heft 127), Berlin 1968, S. 18. Bei G. Bombach, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie. In:Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Hrsg. (Fortsetzung der Fußnote auf S. 34).

werden können"[1]. So kann das Einkommen einer Person aus verschiedenen aus dem Produktionsprozeß resultierenden Einkommensarten[2] bestehen, und es können persönliche und staatliche Transfers hinzukommen.[3] Aber auch das Sozialversicherungs- und das Steuersystem[4] beeinflussen das private verfüg-

---

(Fortsetzung der Fußnote 2 von S. 33):
E. Schneider, (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. XVII), Berlin 1959, S. 102, wird außerdem eine Einteilung nach den Kategorien des Steuerrechts gegeben.

1 C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 17. Bereits bei den Einkommens- und Vermögensstatistiken ist eine große Unvollständigkeit zu beklagen; vgl. R. Seitenzahl, Einkommensstatistik und Einkommensentwicklung im System der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. "Gewerkschaftliche Monatshefte", Hrsg. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes, Köln, Jg. 21 (1970), S. 455 ff. Die besten Unterlagen werden dabei noch von der Einkommensstatistik geboten; wesentlich schlechter sind die Vermögensstatistik, die Statistik der Renditen u.a., die Auskunft über die personelle Vermögensverteilung geben könnten; vgl. hierzu H. J. Krupp, Theorie der personellen Einkommensverteilung, a.a.O., S. 26 f. In den mangelhaften statistischen Unterlagen sieht Krupp, neben dem unzureichenden formalen Instrumentarium und der bisherigen Entwicklung der Ökonomie, die Ursachen dafür, daß bisher noch keine umfassende Theorie der personellen Verteilung erstellt werden konnte; vgl. ebenda, S. 24 ff. und S. 195 ff.

2 Vgl. H. Peter, Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. Hrsg. W.G. Hoffmann, (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. XIII), Berlin 1957, S. 46.

3 Vgl. E. Scheele, a.a.O., S. 297.

4 Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 17; vgl. auch H. Peter, a.a.O., S. 49.

bare Einkommen, welches als Grundlage für die privaten Konsum- und damit auch Sparentscheidungen, also als Grundlage der Vermögensbildung angesehen werden kann.[1]

In Ermangelung einer umfassenden Theorie der personellen Verteilung griffen die Verteilungstheoretiker auf die Theorie der funktionellen Verteilung zurück[2], "deren Einkommensbegriff sich auf das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten, das sogenannte Volkseinkommen bezieht"[3]. Dabei geht es um die funktionelle Verteilung der Einkommen und zwar "konzentriert man sich jetzt auf das Einkommen des einzelnen Produktionsfaktors und gruppiert die Wirtschaftssubjekte nach den Faktorleistungen, die sie zur Verfügung stellen. Es erscheinen also nicht mehr die Personen, sondern die Produktionsfaktoren als Einkommensbezieher"[4]. Nach der klassischen Einteilung der Produktionsfaktoren in Arbeit, Kapital und Boden ergeben sich die drei Einkommenskategorien Lohn, Zins und Grundrente.[5] Faßt man den Boden und das Kapital unter dem Kapitalbegriff zusammen, so bleiben die beiden Produktions-

---

1 Vgl. H. Peter, a.a.O., S. 46 f.

2 Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 17; vgl. auch H.J. Krupp, "Personelle" und "funktionelle" Einkommensverteilung. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Hrsg. F. Lütge und E. Preiser, Stuttgart, Bd. 18o (1967), S. 1 ff, insbes. S. 3; Krupp gibt Argumente wieder, die verschiedentlich in der Literatur gebraucht wurden, um die Vernachlässigung der personellen Verteilung zu rechtfertigen.

3 C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 17.

4 K. Rose, Theorie der Einkommensverteilung, a.a.O., S. 11.

5 Vgl. ebenda, S. 1o.

faktoren Kapital und Arbeit übrig und damit auch die beiden Einkommenskategorien Kapitaleinkommen[1] und Arbeitseinkommen[2].

Den Anteil des Lohneinkommens am gesamten Volkseinkommen bezeichnet man dann als Lohnquote. Die Lohnquote, oder auch die bereinigte Nettolohnquote[3], dient als Indikator der Einkommensverteilung.

Zwar besteht "eine unmittelbare Interdependenz zwischen Produktion und Verteilung des Volks-

---

1 Das Kapitaleinkommen wird auch bezeichnet als Besitzeinkommen oder Einkommen aus Vermögen.

2 Das Arbeitseinkommen wird auch bezeichnet als Lohneinkommen, Nichtunternehmereinkommen oder Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit.

3 Die bereinigte Nettolohnquote entspricht der Nettolohnquote bei hypothetisch konstanter Beschäftigungsstruktur, vgl. Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung. (Augsburger volkswirtschaftliche Studientexte, hrsg. von der Fachgruppe Makroökonomie an der Universität Augsburg) bearbeitet von B. Gahlen, H.-D. Hardes, F. Rahmeyer, A. Schmid, München 1971, S. 14o ff, (im folgenden zitiert als: Volkswirtschaftslehre). Vgl. auch E. Dall'Asta, Theorie der Lohnpolitik. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 156, hrsg. von J. Broermann), Berlin 1971, S. 19 f. Dabei muß man aber bemerken, daß die bereinigte Nettolohnquote dem Kriterium einer personellen Verteilung schon nahe kommt, weil sie ja angibt, wieviel die Gruppe der Arbeitnehmer bei konstanter Personenzahl vom Sozialprodukt erhält. Allerdings ist sie keine Maßzahl für das tatsächliche Einkommen jedes einzelnen Arbeitnehmers. Man kann aus ihr nur ablesen, wieviel ein Arbeitnehmer im Durchschnitt erhält. Die nicht bereinigte Nettolohnquote gibt nur an, wie groß der Anteil des Sozialproduktes ist, der der Gruppe der Arbeitnehmer unabhängig von ihrer Personenzahl zukommt. Für eine funktionelle Verteilung würde die nicht bereinigte Nettolohnquote bereits ausreichen.

einkommens insofern, als alle originären Einkommen im Zusammenhang mit dem Einsatz der Produktionsfaktoren entstehen"[1], aber dadurch, daß man die Einkommenskategorien Lohn bzw. Kapitaleinkommen den beiden Gruppen Nichtunternehmer[2] bzw. Unternehmer[3] zuordnet, sind die funktionelle Einkommensverteilung bzw. die Lohnquote mit Vorsicht zu betrachten. Zum einen kommen nämlich kompensatorische Wirkungen einzelner Einkommensschichten nicht zum Ausdruck[4], zum andern liegen Überschneidungen der verschiedenen Einkommenskategorien bei den funktionellen Einkommensgruppen Unternehmer und Nichtunternehmer vor[5]. So kann ein Nichtunternehmer auch Besitzeinkommen erzielen (Zinsen, Mieten, Dividenden), und ein Unternehmer kann gleichzeitig ein Lohneinkommen beziehen.

---

1 R.Jecht, a.a.O., S. 129.

2 Die Nichtunternehmer werden auch bezeichnet als Arbeitnehmer, als abhängig Beschäftigte, als Lohnbezieher und manchmal auch als Bezieher kontraktbestimmter Einkommen.

3 Unternehmer werden auch bezeichnet als Selbständige, Arbeitgeber, Gewinnbezieher und manchmal auch als Bezieher residualbestimmter Einkommen.

4 So gibt es unter den Nichtunternehmern sehr gut verdienende, wie leitende Angestellte, Manager, und auf der anderen Seite gibt es unter den Unternehmern auch sehr schlecht verdienende, wie zum Teil die Bauern und Kleingewerbetreibende. Eine gute Beschreibung dieser Zusammenhänge wird gegeben bei J. Huffschmid, Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik. 7. Aufl., Frankfurt 1971, S. 12; vgl. hierzu auch E. Dall'Asta, a.a.O., S. 18.

5 Vgl. A. Stobbe, Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1962, S. 35.

Die funktionelle Einkommensverteilung sagt also sehr wenig über die tatsächliche Verteilung der Einkommen auf die einzelnen Personen aus. Schon gar nicht darf man die funktionelle Einkommensverteilung als einen Ersatz für die personelle Verteilung ansehen, ja sie kann nicht einmal "als Annäherung der personellen Verteilung aufgefaßt werden"[1].

Nun ist aber die funktionelle Verteilungstheorie weiter entwickelt als die personelle Verteilungstheorie, dennoch kann erstere nur als Grundlage für letztere angesehen werden. Sie muß als "die Basis der Theorie der personellen Einkommensverteilung"[2] angesehen werden. Insofern können die funktionellen Verteilungstheorien[3] nicht das leisten, was eine ausgebaute personelle Verteilungstheorie zu leisten imstande wäre. Gerade um die Erklärung der personellen Einkommensverteilung geht es aber, wenn man die Vermögensverteilung erklären will.

Eine Politik der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand kann aber auf eine ausgebaute Theorie der personellen Einkommens- und Vermögensverteilung weitgehend verzichten. Denn auch ohne eine solche

---

1 H.J. Krupp, "Personelle" und "funktionelle" Einkommensverteilung, a.a.O., S. 33.

2 E. Scheele, a.a.O., S. 298.

3 Eine eingehende Darstellung der einzelnen funktionellen Verteilungstheorien erübrigt sich hier. Vgl. hierzu W. Krelle, Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. Hrsg. W.G. Hoffmann, (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. XIII) Berlin 1957, S. 55 ff; ferner vgl. Art. Distribution I (E. Preiser), a.a.O., S. 623 ff; vgl. W. Krelle, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 2o ff.

Theorie läßt sich erkennen, daß die bestehende Vermögensstruktur die Tendenz hat, sich zu zementieren, und es ist zu erkennen, daß denen die Vermögensbildung am leichtesten fällt, die bereits Vermögen besitzen.[1] Ferner ist zu erkennen, daß sich durch Umverteilung der Primäreinkommen die ursprüngliche Einkommensverteilung ändern läßt.

Darum geht es schließlich bei der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand: Es soll den Arbeitnehmern die Möglichkeit gegeben werden, Vermögen zu bilden, da sie es auf Grund ihrer Einkommen und auf Grund der dem Sparwillen entgegenwirkenden Faktoren ohne weitere Hilfe nicht schaffen oder doch zum größten Teil nicht schaffen würden, Anteil am gesamtwirtschaftlichen Produktivvermögen zu erhalten.

Es kommt somit der Frage, warum und wie es zur Bildung der ungleichen Vermögensverteilung über die Verteilung der Primäreinkommen kam, zwar eine theoretische und praktische Bedeutung zu, jedoch kann man für die Vermögenspolitik auf eine ausgebaute Theorie der Einkommensverteilung verzichten, wenn es darum geht, die Tendenz der Zementierung einer ungleichen Vermögensverteilung zu durchbrechen.

Im Vordergrund der Vermögenspolitik steht deshalb mehr die Frage, wie, d.h. mit welchen Maßnahmen, man auf dem Boden eines marktwirtschaftlichen Systems den Prozeß der ungleichen Vermö-

---

[1] Das schließt natürlich nicht aus, daß auch gut verdienende Arbeitnehmer ansehnliche Vermögen bilden können.

gensbildung ändern kann, ohne andere gesamtwirtschaftliche Ziele sehr zu verletzen. Dabei ließe sich mit der funktionellen Verteilungstheorie noch zusätzlich überprüfen, ob durch die Vermögensbildungsmaßnahmen Rückwirkungen auf die Einkommen und auf die Vermögensverteilung erfolgen. Allerdings lassen sich dann auch wieder nur grobe Aussagen im Rahmen einer funktionellen Kategorisierung vornehmen.

2.3. Statistische Aspekte über die Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland

In den letzten Jahren nehmen die Untersuchungen über die Vermögensverteilung in der Bundesrepublik zu.[1] Als eine der bedeutenden Arbeiten darf man wohl die im Rahmen des Krelle-Gutachten erstellten Untersuchungen über die Vermögensstruktur[2] ansehen. Die dort ermittelten Zahlen sind in dem Gutachten selbst einer kritischen Würdi-

---

[1] Vgl. z.B. C. Föhl, Gutachten, a.a.O.; vgl. O. de la Chevallerie, Die Verteilung des Vermögenszuwachses in der Bundesrepublik Deutschland seit 1950. (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft N.F. Nr. 80), Berlin 1968; vgl. Ausgewählte Vermögensbestände privater Haushalte am Jahresende 1969. Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik", Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz 1970, Heft 12, S. 605 ff; vgl. W. Kaiser und A. Zerwas, Die Struktur des Sparens in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1967, a.a.O.; vgl. J. Bretschneider, J. Husmann, F. Schnabel, Handbuch einkommens-, vermögens- und sozialpolitischer Daten. Tabellen, Kommentare, Köln 1970; vgl. Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung. Bonn 1971; vgl. R. Exo, Die Entwicklung der sozialen und ökonomischen Struktur der Ersparnisbildung in der Bundesrepublik Deutschland, (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen. Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn, Hrsg. F. Voigt, Bd. 31) Berlin 1967; vgl. Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung sowie Bestand an Geldvermögen und Verpflichtungen 1970. "Monatsberichte der Deutschen Bundesbank", Hrsg. Deutsche Bundesbank, Frankfurt, 23. Jg. (1971), Nr. 5, S. 20 ff; vgl. Die Streuung des Wertpapierbesitzes. "Monatsberichte der Deutschen Bundesbank", Hrsg. Deutsche Bundesbank, Frankfurt, 22. Jg.(1970), Nr. 8, S. 23 ff.

[2] Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., Bd. 2, insb. Kap. 20 bis 23, S. 309 ff.

gung unterzogen worden[1]; sie blieben aber auch nach Veröffentlichung des Gutachtens nicht ohne weitere Kritik[2]; darüber hinaus wurde auch kritisiert, daß die Zahlen dieses Gutachtens von anderen Autoren oft aus dem Sinnzusammenhang gerissen wurden und dadurch eine Verfälschung der tatsächlichen Vermögensverteilung konstruiert wurde.[3]

Man kann aber auch heute noch feststellen, daß "erhebliche Lücken im statistischen Instrumentarium bestehen"[4] und daß "der Mangel an brauchbarem Zahlenmaterial .. auf erhebliche Schwierigkeiten bei der begrifflichen Abgrenzung, der Bewertung, der Erfassung und der Darstellung des Vermögens privater Haushalte zurückzuführen"[5] ist.

Im Zusammenhang mit dieser Arbeit erschien es sinnvoll, eine kurze Übersicht über die wichtigsten statistischen Ergebnisse der Vermögensverteilung einzufügen, um einen Eindruck über die Art und den Umfang der Ungleichverteilung der Vermögen zu vermitteln, soweit das mit dem bisher erstellten Zahlenmaterial überhaupt möglich ist. Dabei mußte auf die Erörterung der einzelnen definitorischen Schwierigkeiten und

---

1 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 379 f. und S. 49o.

2 Vgl. H. Schoeck, Krelle und der Klassenkampf, "Wirtschaftswoche", Frankfurt, Nr. 45, 27. Jg. Nov. 1973, S. 91 ff. Seine Kritik wendet sich gegen die unterlassene Differenzierung der Haushalte nach Altersgruppen.

3 Vgl. H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 43.

4 Probleme der Erfassung von Vermögensbeständen privater Haushalte im Rahmen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969, a.a.O., S. 6o1.

5 Ebenda.

Bewertungsprobleme[1] verzichtet werden; teilweise entstehen auch Zurechnungsprobleme, die oft auf unterschiedliche Weise behandelt werden.[2]

Nachfolgend sind deshalb nur einige der wesentlichen und hier interessierenden Ergebnisse der vorgenannten Untersuchungen wiedergegeben. In der von Krelle und Mitarbeitern 1968 veröffentlichten Untersuchung[3] wurde festgestellt, daß die Vermögensbildung der Hauptwirtschaftssektoren Haushalte, Unternehmen und Staat sich in den Jahren 1950 bis 1963 verschoben hat (vgl. Tabelle 1). Der Tendenz nach hat sich die Verteilung verbessert. Jedoch zeigt eine sektorale Aufteilung der Vermögen noch recht wenig über die tatsächliche Vermögensverteilung. Eine bessere Aussage erhält man durch eine Aufschlüsselung der Angaben nach soziologischen Gruppen (vgl. Tabelle 2).

Interessanter und von noch größerem Informationsgehalt für die Vermögensverteilung ist die Größenschichtung der privaten Vermögen, welche für das Jahr 1960 auf insgesamt 304 Mrd. DM geschätzt wurden.[4] Von diesem Vermögen besaßen 1960

---

1 Vgl. W. Bosch, Vermögensstreuung, a.a.O.; ferner vgl. Probleme der Erfassung von Vermögensbeständen privater Haushalte im Rahmen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969, a.a.O., S. 601 ff.

2 Eine gute übersichtliche Darstellung der Definitionen und Abgrenzungen wurde gegeben von W. Kaiser und A. Zerwas, Die Struktur des Sparens in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1967, a.a.O.

3 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 309 ff.

4 Vgl. ebenda, S. 489.

Tabelle 1 - Die jährliche Nominalvermögensbildung in der Bundesrepublik Deutschland 195o - 1959 ohne Saarland und Westberlin, ab 196o einschließlich Saarland und Westberlin (in v. H.)[1]

Jahr	Private Haushalte Geldverm.-bildg.= Nominalverm.-bildung [a]	Unternehmen Sachverm.-bildung Geldverm.-bildung[b] Nominalverm.-bildung	Staat (einschl. Sozialvers.) Sachverm.-bildung Geldverm.-bildung Nominalverm. bildung	Gesamtwirtschaft Sachverm.-bildung
195o	2o,6	55,7	23,6	loo
1951	14,5	5o,7	34,7	loo
1952	2o,9	43,2	35,9	loo
1953	19,6	2o,8	59,6	loo
1954	3o,3	32,2	37,5	loo
1955	21,4	41,2	37,4	loo
1956	19,9	4o,8	39,4	loo
1957	29,o	38,7	32,4	loo
1958	34,1	42,6	23,2	loo
1959	34,o	38,8	27,2	loo
196o	3o,6	37,3	32,1	loo
1961	33,4	33,1	33,5	loo
1962	37,o	32,2	3o,7	loo
1963	42,8	25,3	31,9	loo

[a] Einschließlich Leistungen der Bausparer. - [b] Ausschließlich Leistungen der Bausparer.

[1] Quelle: W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., Bd. 2, S. 315.

Tabelle 2 - Die Schichtung der privaten Nominalvermögensbildung von 1950 - 1963 nach soziologischen Gruppen. Das Vermögen der Einkommensbezieher[1]

	Vermögen in Mrd. DM	Vermögen in v. H.	Vermögen je Eink.-bez. in DM	Eink.-bez. in Mill[e]
A. Unselbständige Eink.-bez.	91,5	56	3 200	28,80
I. Arbeiter	27,1	17	2 100	13,06[b]
II. Angest.	31,3	19	4 800	6,54[b]
III. Beamte	11,5	7	6 800	1,70[c]
I.- III. Arb.nehm.	69,9	43	3 300	21,30
IV. Rentner	21,7	13	2 900	7,50
B. Selbständige	71,1[a]	44[a]	12 700[a]	5,58
I. Landwirte	9,5[a]	6[a]	3 400[a]	2,79[d]
II. Selbständ. (in Handel Handw. und Ind.) Freie Berufe	61,5[a]	38[a]	22 000[a]	2,79[d]
C. Einkommensbez. insgesamt	162,5	100	4 700	34,38

[a]Ohne Betriebsvermögen.- [b]Einschließlich Lehrlinge.- [c]Einschließlich Soldaten.- [d]Einschließlich mithelfende Familienangehörige.- [e]Einschließlich Westberlin. Die Zahlen basieren auf den Angaben über die Erwerbstätigkeit nach der Stellung im Beruf. Erwerbstätigkeit."Wirtschaft und Statistik", Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz, (1965), Heft 3, S. 185; Erwerbstätigkeit. "Wirtschaft und Statistik", Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz, (1964), Heft. 4, S. 226.

[1] Quelle: W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., Bd. 2, S. 326.

"46o Haushalte (= o,oo26 % der Haushalte) .. ein Vermögen von über lo Mio. DM; insgesamt 4,ol % des Gesamtvermögens

13 54o Haushalte (= o,o758 % der Haushalte) .. ein Vermögen von 1 - lo Mio. DM; insgesamt 9,16 % des Gesamtvermögens

291 ooo Haushalte (= 1,627 % der Haushalte) .. ein Vermögen von o,1 - 1 Mio. DM; insgesamt 21,9 % des Gesamtvermögens

17 585 ooo Haushalte (= 98, 295 % der Haushalte) .. ein Vermögen von unter o,1 Mio. DM; insgesamt 64,9 % des Gesamtvermögens"[1].

Diese Zahlen zeigen nun "zwar eine erhebliche Ungleichheit, aber doch keine Konzentration des Vermögens in relativ wenigen Händen. Die Kritik kann sich eher an der Verteilung einzelner Vermögensarten entzünden, nämlich am gewerblichen Kapitalvermögen"[2]. So besaßen 196o die Haushalte mit einem Vermögen von über 1 Mio. DM auch 33 % des gesamten Kapitalvermögens (Betriebsvermögen und Kapitalanteile), oder andersherum gesagt bestand das Vermögen dieser Haushalte zu 8o % aus Eigentum an Unternehmungen.[3]

---

1 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 489. In der in dieser Arbeit wiedergegebenen Tabelle 7 finden sich etwas andere Zahlen. Eine Ursache dafür liegt sicherlich darin, daß im Krelle-Gutachten die Werte auf Haushalte bezogen sind, während in der Tabelle 7 unbeschränkt steuerpflichtige Personen zugrunde gelegt wurden.

2 Ebenda, S. 49o.

3 Vgl. ebenda.

Auch die neueren Untersuchungen kommen zu ähnlichen Ergebnissen. Wenn auch bei vielen Vermögensarten eine relativ gute Streuung des Vermögens besteht (so z.B. beim Geldvermögen, wie Kontensparen, Bausparen, Lebensversicherungen, sowie beim Grundvermögen, Neubauten und Wiederaufbauten von Wohngebäuden) oder sich in den letzten Jahren doch zugunsten der unteren sozialen Schichten verändert hat[1], so können diese Ergebnisse doch nicht darüber hinwegtäuschen, daß bei der Verteilung der Betriebsvermögen sowie der Wertpapiere nach wie vor eine große Ungleichmäßigkeit besteht.[2] Nachfolgend aufgeführte Tabellen und Lorenzkurven[3] geben diesen Tatbestand wieder. So zeigen die Tabellen 3 und 4, daß bei der Verteilung des land- und forstwirtschaftlichen Vermögens und des Grundvermögens eine Verteilungsungleichheit besteht. Eine noch größere Ungleichheit ist aber bei der Verteilung der Betriebsvermögen und der sonstigen Vermögen festzustellen. (Vgl. hierzu Tabellen 5 und 6).
Graphisch sind diese Zusammenhänge wiedergegeben in den Abbildungen 1 und 2, sowie 3 und 4. Dabei entsprechen die Abbildungen 1 und 2 den Tabellen

---

1 Vgl. H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 48 ff. und S. 69 ff; "Besonders seit den ersten sechziger Jahren haben die Unselbständigen in wachsendem Maße an der Vermögensbildung teilgenommen. Düstere Urteile, die viele aus dem bekannten Gutachten Krelles glauben ableiten zu können, sind heute so nicht mehr aufrechtzuerhalten." (S. 69); vgl. ferner Die Einkommens- und Vermögensverteilung.Bonn 1971, a.a.O., S. 64 ff.

2 Vgl. H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 76 ff.

3 Mit Hilfe der Lorenzkurve kann man die Verteilung von Vermögen auf die Bevölkerung veranschaulichen. Je weiter die Kurve von der 45-Grad-Linie abweicht, um so größer ist der Grad der ungleichen Verteilung.

3 und 4 bzw. 8 und 9 (kumulierte Werte für das Jahr 1966), und es entsprechen die Abbildungen 3 und 4 den Tabellen 5 und 6 bzw. lo und ll (kumulierte Werte für das Jahr 1966). Die Tabellen 7 und 12 beinhalten die Vermögenswerte, die in der Abbildung 5 veranschaulicht sind. Die gezeigten Lorenzkurven gelten jeweils nur für die Werte des Jahres 1966.

Tabelle 3 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken - [1]

Vermögensgruppe von ...bis unter...DM	vH 1957	196o	1963	1966
Steuerpflichtige				
3o ooo	58,8	24,2	15,6	11,8
3o ooo- 4o ooo	2o,2	13,3	12,8	11,o
4o ooo- 5o ooo	8,7	23,4	18,3	15,o
5o ooo- 7o ooo	6,3	2o,9	21,8	21,3
7o ooo-1oo ooo	3,o	9,5	14,2	17,4
1oo ooo-25o ooo	2,o	6,6	13,4	18.3
25o ooo-5oo ooo	o,3	1,2	2,2	3,2
5oo ooo- 1 Mio	o,1	o,5	o,9	1,o
1 Mio- 2,5Mio	o,1	o,4	o,6	o,7
2,5 Mio- 5 Mio				o,2
5 Mio- 1o Mio			o,2	o,1
1o Mio- 2o Mio				o,o
2o Mio- 5o Mio				
5o Mio-1oo Mio				-
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o
Gesamtvermögen				
3o ooo	33,9	8,3	3,9	2,7
3o ooo- 4o ooo	18,1	6,3	4,4	3,4
4o ooo- 5o ooo	1o,1	14,5	8,2	6,o
5o ooo- 7o ooo	1o,2	16,7	12,7	11,3
7o ooo-1oo ooo	6,5	1o,7	11,7	12,9
1oo ooo-25o ooo	7,5	12,9	19,2	23,6
25o ooo-5oo ooo	2,8	5,6	7,5	9,9
5oo ooo- 1 Mio	2,3	4,3	6,o	6,3
1 Mio- 2,5Mio	8,6	2o,7	8,6	8,8
2,5 Mio- 5 Mio				6,1
5 Mio- 1o Mio			17,8	3,5
1o Mio- 2o Mio				5,5
2o Mio- 5o Mio				
5o Mio-1oo Mio				-
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o

[1] Quelle: Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1974, S. 67.

Tabelle 4 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Grundvermögen
- Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken - [1]

Vermögensgruppe von ...bis unter...DM	vH			
	1957	196o	1963	1966
Steuerpflichtige				
3o ooo	54,1	22,9	15,4	11,9
3o ooo- 4o ooo	18,2	13,3	12,3	11,2
4o ooo- 5o ooo	9,6	18,7	16,o	14,3
5o ooo- 7o ooo	8,9	21,o	21,2	21,3
7o ooo-1oo ooo	5,o	12,4	16,4	18,o
1oo ooo-25o ooo	3,7	1o,2	16,o	19,8
25o ooo-5oo ooo	o,4	1,2	2,2	2,8
5oo ooo- 1 Mio	o,1	o,2	o,4	o,6
1 Mio- 2,5Mio	o,o	o,1	o,1	o,1
2,5 Mio- 5 Mio			o,o	o,o
5 Mio- 1o Mio				o,o
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o
Gesamtvermögen				
3o ooo	29,5	9,2	5,2	3,6
3o ooo- 4o ooo	16,3	7,3	5,6	4,6
4o ooo- 5o ooo	1o,1	13,5	9,5	7,6
5o ooo- 7o ooo	13,5	19,8	16,5	14,9
7o ooo-1oo ooo	1o,8	16,4	17,9	17,7
1oo ooo-25o ooo	13,3	23,2	3o,2	33,7
25o ooo-5oo ooo	3,5	6,2	9,7	1o,8
5oo ooo- 1 Mio	1,3	2,3	3,5	4,6
1 Mio- 2,5Mio	o,7	2,1	1,4	1,3
2,5 Mio- 5 Mio			o,5	o,4
5 Mio- 1o Mio				o,8
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o

[1] Quelle: Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, a.a.O., Ausgabe 1974, S. 68.

Tabelle 5 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Betriebsvermögen
- Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken[1] -

VII				
Vermögensgruppe von ...bis unter...DM	1957	196o	1963	1966
Steuerpflichtige				
3o ooo	29,4	6,3	4,1	2,8
3o ooo- 4o ooo	17,8	5,2	4,1	3,2
4o ooo- 5o ooo	11,7	14,5	8,4	6,o
5o ooo- 7o ooo	13,3	21,2	16,o	13,2
7o ooo-1oo ooo	9,7	17,2	18,5	17,8
1oo ooo-25o ooo	12,7	23,9	31,7	35,6
25o ooo-5oo ooo	3,4	7,1	1o,2	12,3
5oo ooo- 1 Mio	1,3	2,9	4,3	5,4
1 Mio- 2,5Mio	o,7	1,3	2,o	2,7
2,5 Mio- 5 Mio		o,3	o,4	o,7
5 Mio- 1o Mio		o,1	o,2	o,2
1o Mio- 2o Mio		o,o	o,1	o,1
2o Mio- 5o Mio		o,o	o,o	o,o
5o Mio-1oo Mio		o,o		o,o
1oo Mio u. mehr		o,o		o,o
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o
Gesamtvermögen				
3o ooo	7,1	o,9	o,5	o,3
3o ooo- 4o ooo	6,6	1,1	o,6	o,4
4o ooo- 5o ooo	5,6	3,9	1,7	1,o
5o ooo- 7o ooo	8,4	7,4	4,3	2,9
7o ooo-1oo ooo	8,7	8,4	7,o	5,6
1oo ooo-25o ooo	2o,6	21,5	21,7	2o,3
25o ooo-5oo ooo	12,6	14,4	15,7	15,7
5oo ooo- 1 Mio	9,5	11,9	13,o	13,7
1 Mio- 2,5Mio	2o,9	11,6	13,2	14,6
2,5 Mio- 5 Mio		5,9	6,7	8,2
5 Mio- 1o Mio		4,9	5,2	6,o
1o Mio- 2o Mio		3,2	3,4	7,1
2o Mio- 5o Mio		2,7	7,o	
5o Mio-1oo Mio		o,8		o,9
1oo Mio u. mehr		1,4		3,3
Insgesamt	1oo,o	1oo,o	1oo,o	1oo,o

[1] Quelle: Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, a.a.O., Ausgabe 1974, S. 69.

Tabelle 6 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem sonstigen Vermögen
- Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken[1] -

Vermögensgruppe von ...bis unter...DM	vH			
	1957	1960	1963	1966
Steuerpflichtige				
30 000	26,7	6,2	4,3	3,3
30 000- 40 000	13,2	6,1	5,4	4,7
40 000- 50 000	9,9	8,6	7,1	6,3
50 000- 70 000	13,1	14,6	13,7	12,9
70 000-100 000	11,2	15,0	16,3	16,6
100 000-250 000	16,6	28,2	31,8	34,6
250 000-500 000	5,3	11,3	11,7	12,3
500 000- 1 Mio	2,4	5,6	5,4	5,3
1 Mio- 2,5Mio	1,6	3,2	3,0	2,8
2,5 Mio- 5 Mio		0,8	0,9	0,8
5 Mio- 10 Mio		0,3	0,3	0,3
10 Mio- 20 Mio		0,1	0,1	0,1
20 Mio- 50 Mio		0,0	0,0	0,0
50 Mio-100 Mio		0,0	0,0	0,0
100 Mio u. mehr		0,0	0,0	0,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Gesamtvermögen				
30 000	4,1	0,5	0,4	0,3
30 000- 40 000	3,3	0,7	0,6	0,6
40 000- 50 000	3,2	1,3	1,1	0,9
50 000- 70 000	5,5	2,8	2,7	2,6
70 000-100 000	6,7	4,1	4,5	4,6
100 000-250 000	18,1	14,5	16,2	18,0
250 000-500 000	13,0	12,9	13,2	14,1
500 000- 1 Mio	11,7	12,6	12,3	12,2
1 Mio- 2,5Mio	34,4	15,8	14,7	13,9
2,5 Mio- 5 Mio		9,2	9,7	9,0
5 Mio- 10 Mio		7,2	7,4	7,0
10 Mio- 20 Mio		4,4	5,4	5,8
20 Mio- 50 Mio		4,3	3,8	4,2
50 Mio-100 Mio		3,5	2,2	2,3
100 Mio u. mehr		6,2	5,8	4,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

[1] Quelle: Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, a.a.O., Ausgabe 1974, S. 70.

Tabelle 7 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt - Ergebnisse der Vermögensteuerstatistiken[1]-

Vermögensgruppe von ...bis unter...DM	vH				
	1953	1957	1960	1963	1966
Steuerpflichtige					
30 000	46,7	38,8	9,9	6,1	4,3
30 000- 40 000	18,1	17,3	7,7	6,0	4,9
40 000- 50 000	10,0	10,5	13,7	9,3	7,3
50 000- 70 000	10,0	11,3	19,0	16,1	14,2
70 000-100 000	6,2	8,0	15,3	17,3	17,3
100 000-250 000	6,6	9,8	22,2	29,0	33,0
250 000-500 000	1,5	2,6	7,2	9,4	11,0
500 000- 1 Mio	0,6	1,1	3,2	4,0	4,7
1 Mio- 2,5Mio	0,3	0,6	1,6	2,0	2,4
2,5 Mio- 5 Mio			0,4	0,5	0,6
5 Mio- 10 Mio			0,2	0,2	0,2
10 Mio- 20 Mio			0,1	0,1	0,1
20 Mio- 50 Mio			0,0	0,0	0,0
50 Mio-100 Mio			0,0	0,0	0,0
100 Mio-200 Mio			0,0	0,0	0,0
200 Mio u. mehr			0,0	0,0	0,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gesamtvermögen					
30 000	16,8	10,4	1,3	0,7	0,4
30 000- 40 000	10,4	7,4	1,3	0,9	0,7
40 000- 50 000	7,4	5,7	3,3	1,8	1,3
50 000- 70 000	9,8	8,2	5,9	4,2	3,3
70 000-100 000	8,5	8,1	6,7	6,3	5,6
100 000-250 000	16,1	18,1	17,8	19,4	19,7
250 000-500 000	8,4	11,0	13,0	14,1	14,7
500 000- 1 Mio	6,7	8,8	11,6	12,2	12,6
1 Mio- 2,5Mio	15,9	22,3	13,1	13,3	13,7
2,5 Mio- 5 Mio			7,3	7,8	8,3
5 Mio- 10 Mio			5,8	6,0	6,3
10 Mio- 20 Mio			3,6	4,2	4,6
20 Mio- 50 Mio			3,5	3,1	3,6
50 Mio-100 MMio			2,1	1,7	1,5
100 Mio-200 Mio			1,6	2,4	1,8
200 Mio u. mehr			2,1	1,9	1,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[1] Quelle: Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, a.a.O., Ausgabe 1974, S. 71.

Tabelle 8 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen (im Jahre 1966)[1]

Vermögensgruppe bis unter...DM	Steuerpflichtige in v.H.	Anteile am Gesamtvermögen in v.H.
3o ooo	11,8	2,7
4o ooo	22,8	6,1
5o ooo	37,8	12,1
7o ooo	59,3	23,4
loo ooo	76,5	36,3
25o ooo	94,8	59,9
5oo ooo	98,o	69,8
1 Mio	99,o	76,1
2,5 Mio	99,7	84,9
5 Mio	99,9	91,o
lo Mio	loo	94,5
2o Mio	loo	
5o Mio	loo	loo
loo Mio	loo	loo

[1] Diese hier wiedergegebenen Werte sind die akkumulierten Werte der Tabelle 3 für das Jahr 1966.

Tabelle 9 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Grundvermögen (im Jahre 1966)[1]

Vermögensgruppe bis unter...DM	Steuerpflichtige in v.H.	Anteile am Gesamtvermögen in v.H.
3o ooo	11,9	3,6
4o ooo	23,1	8,2
5o ooo	37,4	15,8
7o ooo	58,7	3o,7
loo ooo	76,7	48,4
25o ooo	96,5	82,1
5oo ooo	99,3	92,9
1 Mio	99,9	97,5
2,5 Mio	loo	98,8
5 Mio	loo	99,2
lo Mio	loo	loo

[1] Diese hier wiedergegebenen Werte sind die akkumulierten Werte der Tabelle 4 für das Jahr 1966.

Tabelle 1o - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem Betriebsvermögen (im Jahre 1966)[1]

Vermögensgruppe bis unter...DM	Steuerpflichtige in v.H.	Anteile am Gesamtvermögen in v.H.
3o ooo	2,8	o,3
4o ooo	6,o	o,7
5o ooo	12,o	1,7
7o ooo	25,2	4,6
1oo ooo	43,o	1o,2
25o ooo	78,6	3o,5
5oo ooo	9o,9	46,2
1 Mio	96,3	59,9
2,5 Mio	99,o	74,5
5 Mio	99,7	82,7
1o Mio	99,9	88,7
2o Mio	1oo	95,8
5o Mio	1oo	96,7
1oo Mio	1oo	1oo
∞	1oo	1oo

[1] Die hier wiedergegebenen Werte sind die akkumulierten Werte der Tabelle 5 für das Jahr 1966.

Tabelle 11 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit überwiegendem sonstigen Vermögen (im Jahre 1966)[1]

Vermögensgruppe bis unter...DM	Steuerpflichtige in v.H.	Anteile am Gesamtvermögen in v.H.
3o ooo	3,3	o,3
4o ooo	8,o	o,9
5o ooo	14,3	1,8
7o ooo	27,2	4,4
1oo ooo	43,8	9,o
25o ooo	78,4	27,o
5oo ooo	9o,7	41,1
1 Mio	96,o	53,3
2,5 Mio	98,8	67,2
5 Mio	99,6	76,2
1o Mio	99,9	83,2
2o Mio	loo	89,o
5o Mio	loo	93,2
1oo Mio	loo	95,5
∞	loo	loo

[1] Diese hier wiedergegebenen Werte sind die akkumulierten Werte der Tabelle 6 für das Jahr 1966.

Tabelle 12 - Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt (im Jahre 1966)[1]

Vermögensgruppe bis unter...DM	Steuerpflichtige in v.H.	Anteile am Gesamtvermögen in v.H.
3o ooo	4,3	o,4
4o ooo	9,2	1,1
5o ooo	16,5	2,4
7o ooo	3o,7	5,7
loo ooo	48,o	11,3
25o ooo	81,o	31,o
5oo ooo	92,o	45,7
1 Mio	96,7	58,3
2,5 Mio	99,1	72,o
5 Mio	99,7	8o,3
lo Mio	99,9	86,6
2o Mio	loo	91,2
5o Mio	loo	94,8
loo Mio	loo	96,3
2oo Mio	loo	98,1
∞	loo	loo

[1] Diese hier wiedergegebenen Werte sind die akkumulierten Werte der Tabelle 7 für das Jahr 1966.

Die Lorenz-Kurven
der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen mit

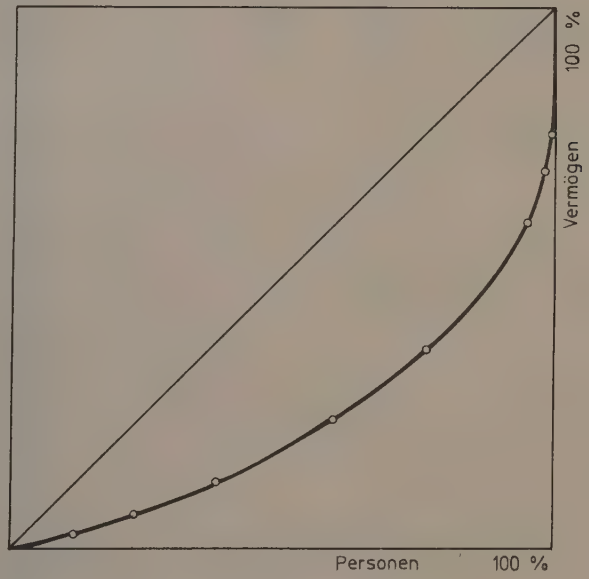


Abb.1 - überwiegendem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen für das Jahr 1966

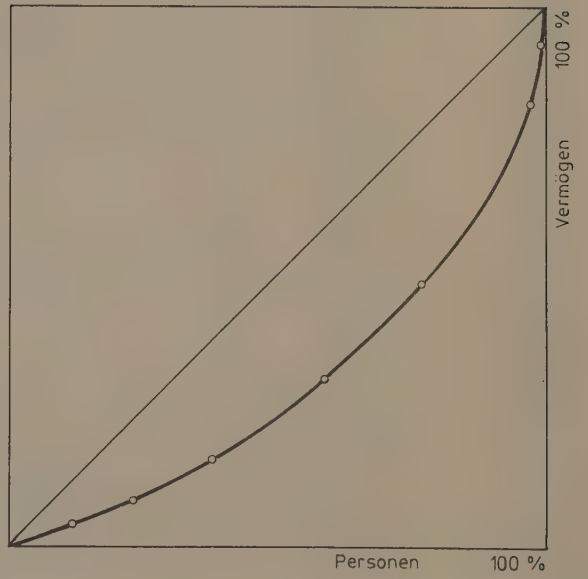


Abb.2 - überwiegendem Grundvermögen für das Jahr 1966

Die Lorenz-Kurven
der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen

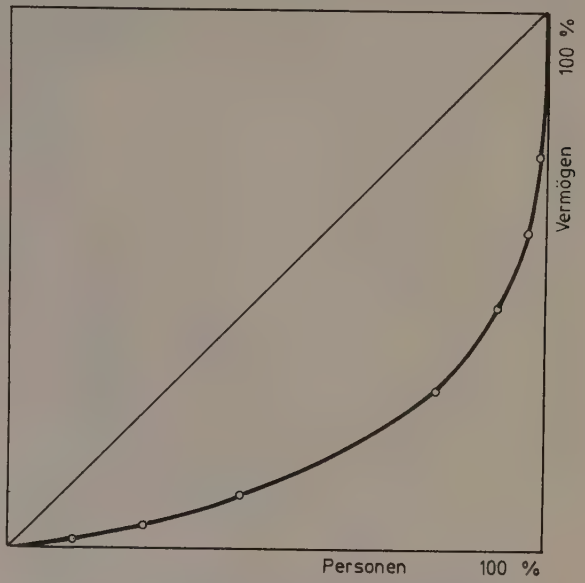


Abb.3 - überwiegendem Betriebsvermögen für das Jahr 1966

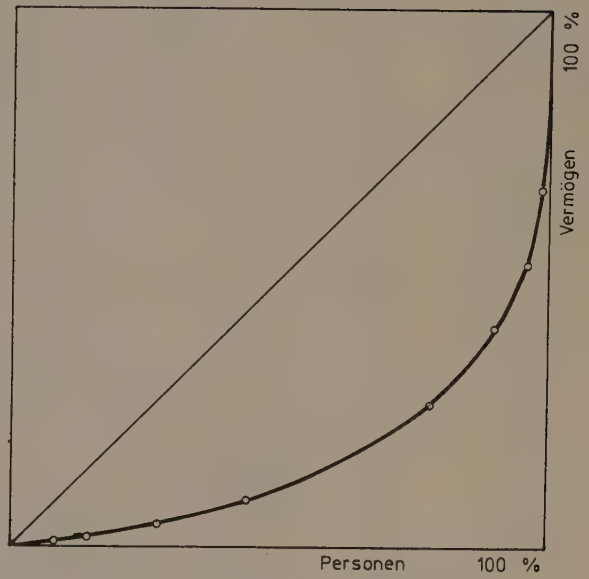
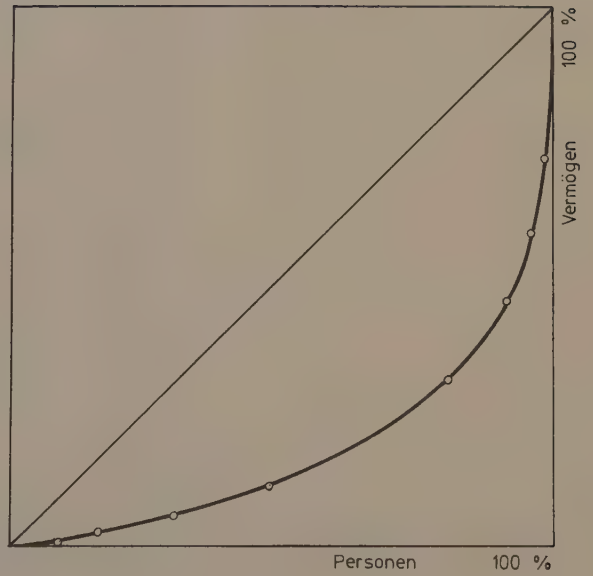


Abb.4 - überwiegendem sonstigen Vermögen für das Jahr 1966

Abb.5 Die Lorenz-Kurve der Vermögen der unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen insgesamt

für das Jahr 1966



Teil II: Möglichkeiten, Vorschläge und Pläne zur Änderung der Vermögensverteilung und die Wirkungen ausgesuchter Pläne auf die Konsum- und Investitionsnachfrage

1. Möglichkeiten und Vorschläge zur Änderung der bestehenden Vermögensverteilung

In den vorhergehenden Kapiteln wurde versucht, die Ursachen der Ungleichheit der Vermögensverteilung darzustellen und einige statistische Aspekte der Vermögensverteilung zu geben. Geht man von diesen Darstellungen aus, so fällt auf, daß man "entweder die Umverteilung der gegenwärtig vorhandenen Vermögen ins Auge fassen , oder [daß] man ... die laufende Vermögensbildung aus den Einkommen beeinflussen"[1] kann. Nachfolgend werden beide Möglichkeiten dargestellt und diskutiert.

1.1. Neuverteilung des Vermögensbestandes

Eine Neuverteilung bestehender Vermögen ist vom Gesetz nicht grundsätzlich ausgeschlossen. "Eine Enteignung ist nur zum Wohle der Allgemeinheit zulässig. Sie darf nur durch Gesetz oder auf Grund eines Gesetzes erfolgen, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt"[2]. "Grund und Boden, Naturschätze und Produktionsmittel können zum Zwecke der Vergesellschaftung durch ein Gesetz, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt, in Gemeineigentum oder in andere Formen der Gemeinwirtschaft überführt werden"[3].

---

[1] W. Bosch, Vermögensstreuung, a.a.O., S. 11.

[2] Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., Art. 14, Abs. 3.

[3] Ebenda, Art. 15.

Eine Vermögensumverteilung kann also nicht auf Grund von Art. 15 GG erfolgen, weil eine Vermögensumverteilung nicht gleichbedeutend mit einer "Überführung in Gemeineigentum" oder einer "anderen Form der Gemeinwirtschaft" ist. Dennoch könnte gemäß GG eine "Enteignung zum Wohle der Allgemeinheit"[1] erfolgen. Einer Vermögensumverteilung bestehender Vermögen steht aber der Art. 14, Abs. 1 GG entgegen: "Das Eigentum und das Erbrecht werden gewährleistet. Inhalt und Schranken werden durch die Gesetze bestimmt"[2]. Will man eine Vermögensumverteilung als "ein Wohl für die Allgemeinheit" ansehen, so dürfte mit Art. 14 eine Teilenteignung vereinbar sein. So könnte man die Besteuerung von Erbschaften auch schon als eine Teilenteignung ansehen. Der Erbe erhält ja nicht mehr (von einer bestimmten Höhe ab) die gesamte Erbmasse.

Eine völlige Enteignung zum Zwecke der völligen Gleichverteilung von Vermögen würde allerdings "einen revolutionären Eingriff bedeuten ..., der eine Besitzunsicherheit bewirkte und so ein schlechter Ausgangspunkt für eine Eigentumspolitik wäre"[3].

Im übrigen wäre eine völlige Gleichverteilung der vorhandenen Vermögensmasse einigermaßen zwecklos, da sehr bald wieder eine Ungleichverteilung der Vermögen zustande kommen würde. Eine solche Ungleichverteilung würde sich bereits aus der unterschiedlichen Höhe der Arbeitseinkommen, aber auch aus der unterschiedlichen

---

[1] Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., Art. 14, Abs. 3.

[2] Ebenda, Art. 14, Abs. 1.

[3] G. Breidenstein, a,a.O., S. 144.

Verzinsung der Vermögen , also aus den unterschiedlich hohen Einkommen aus Vermögen, schließlich auch aus den individuell verschiedenen Sparwillen ergeben. Um eine dauernde Gleichverteilung zu gewährleisten, müßte dann in jeder Periode eine neue Umverteilung erfolgen. Die Unsinnigkeit eines solchen Vorgehens auf dem Boden einer marktwirtschaftlichen Ordnung ist evident.

1.2. Neuverteilung der Vermögenszuwächse

Da von den Vermögenspolitikern i.d.R. eine Enteignung zum Zwecke der Umverteilung bestehender Vermögen abgelehnt wird, wurden zahlreiche Pläne über die Umverteilung der Vermögenszuwächse konstruiert. Teiweise wurden auch Sparförderungsmaßnahmen gesetzlich verankert, die bisher nicht unerhebliche Ergebnisse erbrachten.

Vermögenszuwächse entstehen nun ex definitione durch den Sparprozeß, also dadurch, daß die in einer Periode geschaffenen Güter und damit auch geschaffenen Einkommen nicht in derselben Periode wieder verzehrt werden. Wenngleich ein Haushalt durch den Nichtverzehr von Einkommensteilen Geldvermögen bilden kann, so muß man doch im Auge behalten, daß in einer geschlossenen Wirtschaft die Summe aller Geldvermögen gleich Null ist[1] und die Vermögensbildung sich im Realkapital niederschlägt. Die Investitionen, d.h. die Zuwächse am Produktivkapital, entsprechen einem Teil der gesamtwirtschaftlichen Realvermögensbildung. An diesem Teil des gesamtwirtschaftlichen Vermögens können

---

[1] Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 1o.

die Haushalte nun beteiligt sein, sei es direkt in Form von Beteiligungen am Produktivvermögen, sei es indirekt in Form von Geldvermögen, welches ja gleichzeitig ein Anrecht auf produzierte Güter darstellt. Nun hat sich gezeigt, daß die Verteilung der direkten Beteiligungen am Produktivvermögen sehr ungleichmäßig ist.

"Dies heißt, daß die Arbeitnehmer am Produktivvermögen der Wirtschaft beteiligt werden sollen, sei es direkt durch Beteiligungen am Anlagevermögen, sei es indirekt durch Geldvermögensbildung ... Nur die Beteiligung an den produktiv verwendeten ertragbringenden Vermögen eröffnet eine Chance, in den Zirkel der Einkommens- und Vermögensverteilung hineinzukommen. Ferner: Nur das Produktivvermögen, das zukünftig wachsende, ist eine mögliche Quelle zur Aufstockung der Arbeitnehmer-Anteile an der Verteilung der Einkommen und Vermögen"[1]. Nun zielen die Pläne zur Vermögensbildung teilweise auf eine direkte Beteiligung am Produktivvermögen ab und teilweise nur auf eine indirekte Beteiligung in Form von Geldvermögen.[2] Niemand bestreitet ernsthaft die Möglichkeit zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand in Form einer Geldvermögensbildung. Allerdings wird damit die Verteilung der direkten Beteiligungen am Produktivvermögen nicht geändert, und es kommt hinzu, daß die Geldvermögen zum einen nur über den Bankenapparat wieder dem Produktionsprozeß zufließen (und von daher bereits eine gekürzte Rendite erfahren) und zum andern der Aushöhlung durch Preissteigerungen unterliegen.[3]

---

1 G. Breidenstein, a.a.O., S. 144.

2 Vgl. hierzu die Pläne im einzelnen weiter unten in dieser Arbeit

3 Dieser negative Effekt würde sich natürlich auch bei Fremdkapitalbeteiligungen niederschlagen. Beim Eigenkapital ist dies nicht der Fall. Nur müßte sicher gestellt sein, daß den Arbeitnehmern der Realwert ihrer Beteiligungen erhalten bleibt.

Für die Vermögensbildung der Wirtschaftssubjekte (auch des Staates) sind, wie bereits erörtert wurde, die Einkommensentstehung und die Einkommensverwendung relevante Größen. Die Vorschläge und Pläne zur Vermögensbildung greifen deshalb auch auf einer oder mehrerer der Stufen "primäre Einkommensverteilung", "sekundäre Einkommensverteilung" und "Einkommensverwendung" ein.[1]

Nachfolgend sollen hier kurz die bekanntesten Pläne und Vorschläge skizziert werden.[2] Dabei werden die Einzelheiten der Pläne nicht näher dargestellt. Zunächst werden die Vorstellungen der Tarifpartner zur Vermögenspolitik wiedergegeben, und im Anschluß daran wird versucht, die Pläne nach ihren Hauptmerkmalen in bestimmte Kategorien einzuteilen.[3]

---

[1] Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 42 ff.

[2] Dabei erhebt diese Darstellung keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Ausführlichere Darstellungen der sehr zahlreichen Pläne und Vorschläge findet man z.B. bei W. Krumholz, a.a.O., S. 257 ff; ferner vgl. Materialien zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand - Thesen, Pläne, Gesetze 1946-1965. (Schriftenreihe des Instituts für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V., Arnold-Knoblauch-Institut) Bd. 5, Bonn 1965; ferner vgl. C. Föhl, Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung. In: Lohnpolitik und Vermögensbildung. (Veröffentlichungen der List Gesellschaft e.V., Reihe D, Bd. 37, Frankfurter Gespräch der List Gesellschaft, 29.-3o. Nov. 1963, Protokolle und Gutachten) Hrsg. E. Stiller, Basel und Tübingen 1964, S. 133 ff.

[3] Ähnliche und weitere Darstellungen findet man z.B. bei F. Coester, a.a.O., S. 336 ff; ferner vgl. B. Molitor, Vermögensverteilung als wirtschaftspolitisches Problem. (Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik, Hamburg) Tübingen 1965, 1. Aufl., S. 88 ff; ferner vgl. W. Bosch, Vermögensstreuung, a.a.O., S. 194 ff.

Auch muß auf einen geschichtlichen Überblick über die Wandlungen der Vermögensbildungsvorstellungen und -vorschläge und die damit verbundenen Zielsetzungen verzichtet werden.[1]

Diese Darstellung soll dann die Grundlage bilden für die Auswahl solcher Pläne, die in dieser Arbeit in ihren Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsum- und Investitionsnachfrage untersucht werden sollen.

---

[1] Vgl. hierzu F. Coester, a.a.O., S. 329 ff.

1.2.1. Die Vorschläge der Tarifpartner

1.2.1.1. Die Vorschläge der Arbeitgeberseite[1]

Die Arbeitgeberverbände gehen von dem Konzept der kostenniveau-neutralen Lohnerhöhungen[2] aus und glauben, daß nur über die Erhöhung der Ersparnisse aus dem kostenniveau-neutralen Lohn eine Veränderung in der Verteilung der Vermögen und Einkommen möglich ist. Das bedingt aber erhöhte Ausgaben von anderen Bereichen, weil die Konsumnachfrage zurückgeht. Diese Aufgabe wird dem Staat zugewiesen.[3] Er habe sich zur Finanzierung der Investitionsausgaben zu verschulden. Darüber hinaus könne sich auch der Außenbeitrag am Sozialprodukt erhöhen.

Zwar sind diese Vorschläge "stabilitätskonform"[4], jedoch wird die Sparfähigkeit nicht erhöht, was dazu führen würde, daß gerade die unteren sozialen Schichten wieder zu wenig Vermögen bilden. Im übrigen wird auf diesem Wege keine direkte Beteiligung am Produktivvermögen für die Arbeitnehmer erreicht.

---

[1] Die hier wiedergegebene Auffassung der Arbeitgeberseite beinhaltet natürlich nicht, daß alle Arbeitgeber diese Auffassung vertreten, sondern ist nur die bekannteste "Strömung" von seiten der Arbeitgeber. Die Wiedergabe der hier dargestellten Auffassung stützt sich auf die Ausführungen beim Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 493.

[2] Vgl. W. Eichler, Wirtschaftliche Bestimmungsgründe und Konsequenzen der Lohnbildung aus der Sicht der Arbeitgeber. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. LI). Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 744 ff.

[3] Vgl. ebenda, S. 755.

[4] Vgl. Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 493.

1.2.1.2. Die Vorschläge der Gewerkschaften

"Die Strategie der Gewerkschaften zielt darauf ab, die Verteilung der Nettoeinkommen zugunsten der Arbeitnehmer zu verändern. Dieses Ziel soll hauptsächlich über eine Änderung der Primärverteilung, das heißt durch die Nominallohnpolitik der Gewerkschaften erreicht werden"[1].

Als Maßgröße für eine Verbesserung der Einkommensverteilung dient die bereinigte Nettolohnquote.[2] Die Gewerkschaften glauben, daß eine Verbesserung der Einkommensverteilung stattfinden wird, wenn diese Nettolohnquote steigt, und dazu müsse man eben entsprechende Lohnforderungen stellen.[3]

Eine Lohnpolitik, die über eine drastische Erhöhung der Löhne die Erhöhung der Lohnquote anstrebt, wurde häufig auch mit dem Begriff der "expansiven Lohnpolitik" belegt.

---

1 Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 494; vgl. ferner H.O. Vetter, Die Bedeutung des DGB Grundsatzprogramms für die Politik der deutschen Gewerkschaftsbewegung. "Gewerkschaftliche Monatshefte", Köln, 21. Jg. (197o), S. 33o ff; vgl. ferner H. Markmann, Wirtschaftliche Bestimmungsgründe der Lohnbildung aus der Sicht der Gewerkschaften. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften N.F. Bd. LI) hrsg. v. H. Arndt, Berlin 1969, S. 757 ff.

2 Die Gewerkschaften sind sich allerdings der geringen Aussagekraft der Nettolohnquote bewußt. Vgl. H. Markmann, a.a.O., S. 761.

3 Vgl. Volkswirtschaftslehre, a.a.O., S. 148.

Wie die Zusammenhänge von Lohnänderungen, Preisniveau und Beschäftigung gezeigt haben[1], können zwar Lohnsteigerungen, die sich im gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt bewegen, allein keine Preisstabilität gewährleisten, aber Lohnsteigerungen, die über den gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt hinausgehen, führen noch zu weitaus größeren Gefahren für das Preisniveau und/oder die Beschäftigung. "Die Zentralbank befindet sich .. in einem Dilemma. Wenn die Löhne stärker steigen als die Produktivität, steht sie vor der Wahl, die Löhne entweder durch entsprechende Geldschöpfungsakte zu finanzieren und somit eine Inflation heraufzubeschwören oder aber eine zurückhaltende Geldpolitik zu betreiben und damit Arbeitslosigkeit und Wachstumshemmungen zu bewirken. Die Zentralbank gleicht einem Wanderer auf dem schmalen Grat zwischen den Gipfeln der Inflation und den Tälern der Arbeitslosigkeit, und es ist nur zu wahrscheinlich, daß sie vom schmalen Pfad des Gleichgewichts in der einen oder anderen Richtung abkommt"[2]. Bei der Strategie der Gewerkschaften scheint die Annahme zu Grunde zu liegen, daß sich die Kapitalrendite senken ließe. Unter diesen Voraussetzungen würden die oben beschriebenen Gefahren nicht auftauchen müssen. Die Vorstellung über die sinkende Kapitalrendite ist aber sehr gefährlich, denn "in einer Wirtschaft mit offenen Kapitalmärkten würde dies auf längere Sicht das .. Wachstumsziel gefährden - oder aber der Plan mißlingt und führt zu Preissteigerungen, die den ohnehin angesetzten Anstieg des Preisniveaus weiter beschleunigten"[3].

---

1 Vgl. K. Rose, Theorie der Einkommensverteilung, a.a.O., S. 46 ff; vgl. derselbe, Probleme der schleichenden Inflation. "Die Aussprache", Hrsg. Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer e.V. Bonn, 12. Jg. (1962), S. 317 ff; vgl. A. Oberhauser Der Investivlohn als Mittel der Verteilungspolitik. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften N.F. Bd. LI) hrsg. v. H. Arndt, Berlin 1969, S. 273.

2 K. Rose, Theorie der Einkommensverteilung, a.a.O., S. 52.

3 Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 494.

Was bedeutet das alles nun für die Vermögensbildung? Nach allem, was vorher über die Sparwilligkeit gesagt wurde, steht zu befürchten, daß durch eine Verbesserung der primären Einkommensverteilung - vorausgesetzt, sie könnte tatsächlich erreicht werden und würde nicht durch einen entsprechenden Preisanstieg real wieder zunichte gemacht - noch keine wesentliche Verbesserung der Vermögensverteilung und schon gar nicht der Verteilung der Produktivvermögen erreicht würde.

Wenngleich die Gewerkschaften noch immer als ihr vorrangiges Ziel die Vergrößerung bzw. wenigstens die Aufrechterhaltung der bereinigten Nettolohnquote und damit als Strategie die Nominallohnpolitik ansehen[1], scheint sich auch bei ihnen immer mehr die Erkenntnis durchzusetzen, daß für die Arbeitnehmer auf lange Sicht nur mit dieser Politik allein nicht viel für eine Vermögensbildung, vor allem in Form von Beteiligungen am Produktivvermögen, gewonnen werden kann.[2]

---

1 Vgl. H. Markmann, a.a.O., S. 774; vgl. A.E. Ott, Diskussionsbeitrag zum Sozialpartnergespräch. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften N.F. Bd. LI) hrsg. v. H. Arndt, Berlin, 1969, S. 779.

2 Vgl. H. Markmann, a.a.O., S. 774; vgl. A.E. Ott, Diskussionsbeitrag zum Sozialpartnergespräch, a.a.O., S. 779; vgl. A. Oberhauser, Der Investivlohn als Mittel der Verteilungspolitik, a.a.O., S. 273. Neben den zahlreichen Plänen, die aus dem Kreise von aktiven Gewerkschaftlern stammen, sei hier der Plan der Deutschen Angestellten Gewerkschaft als Beispiel für eine geänderte Gewerkschaftspolitik genannt; vgl. Miteigentum, DAG-Plan zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer, hrsg. v. Bundesvorstand der DAG, Hamburg 1965.

1.2.2. Die Vermögensbildungspläne

Mit den staatlichen Maßnahmen zur Vermögensbildung und den zahlreichen Plänen zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand lassen sich hauptsächlich drei Gruppen unterscheiden:[1]

1.2.2.1. Die Erhöhung der freiwilligen Sparleistungen

"Ein Teil der Maßnahmen und Pläne sieht vor, die freiwilligen Sparleistungen durch besondere Anreize zu erhöhen. Die Sparförderung stand unter den staatlichen Maßnahmen zur Vermögensbildung ... von Anfang an an erster Stelle"[2]. Die Maßnahmen zur Erhöhung der Sparleistungen durch Anreize stehen in vollem Einklang mit den von der Arbeitgeberseite gegebenen Vorschlägen. Tatsächlich wurde und wird auf diesem Wege eine Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand erreicht.

Jedoch muß wieder darauf hingewiesen werden, daß der direkte Zugang zum Produktivvermögen verwehrt bleibt und daß befürchtet werden muß, daß die über einige Jahre angesparten und steuerlich begünstigten Ersparnisse nur als Zwecksparen angesehen werden und letzlich wieder für ein schon lang ersehntes Konsumgut ausgegeben werden. Damit war dann bei den Arbeitnehmern die Motivation zum Sparen nicht der Wille, ein dauerhaftes Vermögen zu bilden, sondern sie wollten dem Staat die Prämien nicht "schenken", und somit wäre das angesammelte Vermögen nur aufgeschobener Konsum.

---

[1] Vgl. Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 499.

[2] Ebenda.

Statistisch gesehen verbessert sich zwar die Vermögensverteilung, weil um so mehr Arbeitnehmer sparen, je mehr Anreize vom Staat in Form von Prämien oder Steuerermäßigungen gegeben werden. Von einer langfristigen und nachhaltigen Änderung der Vermögensverteilung, insbesondere der Verteilung der Produktivvermögen, kann aber kaum die Rede sein.[1]

1.2.2.2. Die Investivlohnpläne

In den 50iger Jahren wurden zahlreiche Pläne zur Vermögensbildung erstellt, die sich zum großen Teil unter den Begriff "Investivlohnpläne" fassen lassen.[2]

---

[1] Daran ändern auch solche Unternehmensformen wie Aktiengesellschaften nichts, weil die Arbeitnehmer - wie hier bereits ausgeführt - offensichtlich nicht genügend Vertrauen in den Aktienmarkt setzen, was auch plausibel erscheint, wenn man daran denkt, daß die notwendigen Hintergrundinformationen für Aktienanlagen nicht ganz einfach zu verstehen sind.

[2] Zu dieser Zeit setzte sich die Erkenntnis durch, daß nur ein "automatischer Eigentumserwerb der Arbeitnehmer aus der Investitionstätigkeit der Unternehmen", also eine Beteiligung an der Selbstfinanzierung der in den Unternehmen gebildeten Produktivvermögen die ungleiche Vermögensverteilung verbessern könne. Vgl. hierzu A.v. Loesch, a.a.O., S. 44. Dabei ging man i.d.R. zunächst von Investivlöhnen aus, und erst später kam man zu den Plänen der Gewinnbeteiligung. Auf jeden Fall stand stets im Vordergrund der Begriff des Miteigentums. Vgl. ebenfalls A.v. Loesch, a.a.O., S. 44. Dieser Begriff wird heute kaum noch gebraucht und bezieht sich heute nur noch auf das betriebliche Miteigentum bei einer Gewinnbeteiligung auf betrieblicher Ebene. Zu den einzelnen Investivlohnplänen vgl. W. Krumholz, a.a.O., S. 257 ff.

Der Gedanke des Investivlohnes geht zurück auf eine Anregung von Karl Arnold, dem ehemaligen Ministerpräsidenten des Landes Nordrhein-Westfalen.[1] Der Investivlohngedanke wurde von zahlreichen Autoren aufgegriffen, abgewandelt und weiterentwickelt. Mit den sehr zahlreichen Investivlohnplänen verbinden sich vor allem die Namen Erwin Häußler[2], Karl Hinkel[3], Alois Oberhauser[4], Heinrich Dräger[5] und

---

1 Vgl. W. Krumholz, a.a.O., S. 283; vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 53.

2 Vgl. E. Häußler, Zum Lohnstreik in der Metallindustrie. "Der Gewerkschafter", Frankfurt, 2. Jg. (1954) Nr. 6/7, S. 21 u. 23; vgl. derselbe, Der Arbeitnehmer von morgen. Stuttgart 1956, 3. Aufl.; vgl. derselbe, Der Arbeiter als Wirtschaftsbürger, "Sozialer Fortschritt", Berlin und München, 5.Jg. (1956), S. 93 ff.

3 Vgl. K. Hinkel, Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktionsmittel-Eigentum. "Gewerkschaftliche Monatshefte", Köln, 7. Jg. (1956), S. 4o7 ff; vgl. derselbe, Investmentanteile kein Ersatz für Lohnerhöhungen, "Der Gewerkschafter", Frankfurt, 2. Jg. (1954), Nr. 6/7, S. 23 f; vgl. derselbe, Wirtschaftliche Probleme unserer Zeit. Neuordnung des Produktionsmittel-Eigentums keine Schrebergarten-Frage. "Der Gewerkschafter", Frankfurt, 2. Jg. (1954), Nr. 4/5, S. 11 ff.

4 Vgl. A. Oberhauser, Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes. In: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer (Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund), Hrsg. H. Duvernell, Berlin 1965, S. 27 ff; vgl. derselbe, Der Investivlohn als Mittel der Verteilungspolitik, a.a.O., S. 273 ff; vgl. derselbe, Der Investivlohn als Weg zu einer breiteren Vermögensstreuung, In: Soziale Sicherheit. Neue Wissenschaftliche Bibliothek. Hrsg. B Külp und W.Schreiber, Berlin und Köln 1971, S. 435 ff.

5 Vgl. Darstellung des Dräger-Schreiber-Plans (1962). In: Drei Jahrzehnte Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Die Stimme eines Unternehmers. Heinrich Dräger zum 7o. Geburstag. Hrsg. G. Bombach, Düsseldorf und Wien 1968, S. 198.

Wilfried Schreiber[1].

Bei den Investivlohnplänen geht man "davon aus, daß sich die Vermögensbildung der Arbeitnehmer wirksam durch intensive Lohnzuschläge fördern lasse. Außer dem frei verfügbaren Lohn sollen die Arbeitnehmer Anspruch auf ein zusätzliches Einkommen erhalten, das ausschließlich zur Bildung von produktivem Eigentum bestimmt ist"[2]. Dabei wird in der Regel nicht klar zum Ausdruck gebracht, wie sich der frei verfügbare Lohn entwickeln soll, ob im Rahmen des Produktivitätsfortschritts oder langsamer[3], wobei letzteres bedeuten würde, daß sich Lohn und Investivlohn zusammen im Rahmen des Produktivitätsfortschritts bewegen könnten. Diese Variante wäre dann aber nichts weiteres als Zwangssparen aus dem Lohn, den die Arbeitnehmer auf lange Sicht mindestens erhalten.

So zahlreich die Pläne zum Investivlohn sind, so unterschiedlich sind sie auch in allen weiteren Konstruktionspunkten. So werden unterschiedliche Sperrfristen, unterschiedliche Höhen des Investivlohnes, unterschiedliche Begünstigtenkreise, unterschiedliche Kreise, die den Investivlohn aufbrin-

---

1 Vgl. Darstellung des Dräger-Schreiber-Planes, a.a.O.; Vgl. W. Schreiber, Vermögensbildung in breiten Schichten. Vom Sparen, Investieren, Konsumieren und von Unternehmens-Gewinn. (Schriftenreihe des Bundes katholischer Unternehmer, N.F. Heft 4) Köln 1958, S. 48 ff; vgl. derselbe, Wille zum Vermögen. Streuung von Eigentum tut not. "Politische Meinung", Bonn, 9. Jg. (1964), Heft 99, S. 49 ff.

2 Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 499. (Der Ausdruck "intensive Lohnzuschläge" dürfte ein Druckfehler sein. Es muß wohl heißen: investive Lohnzuschläge).

3 Vgl. z.B. E. Häußler, Zum Lohnstreik in der Metallindustrie, a.a.O.; vgl. K. Hinkel, Wirtschaftliche Probleme unserer Zeit, a.a.O.; vgl. derselbe, Investmentanteile kein Ersatz für Lohnerhöhungen, a.a.O.; vgl. Darstellung des Dräger-Schreiber-Planes, a.a.O.

gen sollen, unterschiedliche Verwaltungsorganisationen, betriebliche und überbetriebliche Konstruktionen u.v.a.m. vorgeschlagen.

Im Rahmen dieser Arbeit soll aber darauf verzichtet werden, auf alle diese Varianten des Investivlohnes näher einzugehen.

1.2.2.3. Die Gewinnbeteiligungspläne

Die dritte Gruppe von Vermögensbildungsplänen "stellt die Forderung, die Vermögensbildung der Arbeitnehmer durch unmittelbare Beteiligung am Unternehmensertrag zu verwirklichen, sei es auf Grund gesetzlicher Vorschriften oder tarifvertraglicher Vereinbarungen"[1].

Von manchen Autoren werden diese Pläne als Gewinnbeteiligungspläne bezeichnet[2], von anderen als Erfolgsbeteiligungspläne und von anderen wiederum als Ertragsbeteiligungspläne[3]. Im wesentlichen kann man diese Bezeichnungen aber synonym verwenden.[4] In

---

1 Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1972, a.a.O., Ziff. 499.

2 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 3

3 Vgl. ebenda; vgl. A. v. Loesch, a.a.O., S. 16 ff.

4 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 3 u. S. VII; vgl. A. v. Loesch, a.a.O., S. 16 ff. insbes. S. 21 f. Es besteht zwar ein Unterschied zwischen Gewinn- und Ertragsbeteiligung. So entstehen Gewinne aus Marktlagen, während Ertragsbeteiligungen leistungsbezogen sind. Da aber die Leistung der Arbeitnehmer, an der sich die Ertragsbeteiligung ausrichten soll, im einzelnen nicht quantifizierbar und quotifizierbar ist, kann diese Differenzierung hier vernachlässigt werden; vgl. hierzu auch die Ausführungen bei F. Spiegelhalter, Ziele und Möglichkeiten der Ergebnisbeteiligung der Arbeitnehmer, a.a.O., S. 8 ff.

dieser Arbeit wird die Bezeichnung "Gewinnbeteiligungspläne" gewählt.

Bei den Gewinnbeteiligungsplänen hat sich im Gegensatz zu den Investivlohnplänen die Unterscheidung von betrieblicher und überbetrieblicher Gewinnbeteiligung gebildet.[1]

Die Vermögensbildungspläne der betrieblichen Gewinnbeteiligung sehen vor, daß die Arbeitnehmer zu ihrem normalen Arbeitslohn einen Anteil am Gewinn des Unternehmens erhalten, in dem sie beschäftigt sind. Dabei gibt es solche Pläne, die keine Sperrfrist vorsehen[2] und somit einer Gewinnbeteiligung mit Barausschüttung gleichkommen, und es gibt solche, nach denen die Gewinnanteile den Arbeitnehmern nicht bar ausgezahlt werden, sondern zu investiven Zwecken in dem jeweiligen Unternehmen verbleiben. Die Arbeitnehmer erhalten damit eine Beteiligung am Produktivkapital der

---

1 Diese Unterscheidung wurde zwar anfangs bei den Investivlohnplänen auch gemacht. Heute wird diese Unterscheidung aber vernachlässigt, wohl weil man i.d.R. davon ausgeht, daß ein Investivlohn - wenn er gesetzlich verankert wird - von allen Unternehmen gezahlt werden muß. Wenn diese Beträge dann in einem zentralen Fonds zusammengefaßt werden, so erhält man zwar einen überbetrieblichen Investivlohn, ein wesentlicher Unterschied zum betrieblichen Investivlohn entsteht aber dadurch nicht. Der Unterschied zwischen betrieblicher und überbetrieblicher Gewinnbeteiligung ist da gravierender.

2 Vgl. H. Bachmann, Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer. "Gewerkschaftliche Monatshefte", Köln, 4. Jg. (1953), S. 2o8 ff; vgl. derselbe, Hier scheiden sich die Geister. Zu Gleitze: Lohnpolitik und Vermögensverteilung. "Sozialer Fortschritt", Berlin und München, 6. Jg. (1957), S. 117 ff.

Unternehmen.[1] Diese Vorschläge kann man kennzeichnen als solche, die "eine Kombination von Gewinnbeteiligung und erzwungener Ersparnisbildung"[2] darstellen. Die so angesammelten Vermögen in Arbeitnehmerhand sollen einige Jahre gesperrt bleiben, wovon man sich verspricht, daß die Arbeitnehmer während dieser Zeit den Willen zur Produktivvermögensbildung erhalten.

Die Vorschläge zur betrieblichen Gewinnbeteiligung sind bereits von zahlreichen Unternehmen freiwillig durchgeführt worden[3] und werden zur

---

1 Vgl. z.B. Miteigentum, DAG-Plan zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer, a.a.O., S. 21 ff. Der bereits 1955 von der DAG vorgeschlagene Plan wurde 1965 dahingehend geändert, daß die Tarifpartner die Wahl haben sollten, eine betriebliche oder überbetriebliche Gewinnbeteiligung oder beide Formen nebeneinander zu vereinbaren.

2 C. Föhl, Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung, a.a.O., S. 145.

3 Und das geschieht schon seit geraumer Zeit. So wurde z.B. eine Beteiligung am Betriebsgewinn bereits von Abbé bei der Firma Zeiß in Jena im Jahre 1896 eingeführt; vgl. C. Föhl, Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung, a.a.O., S. 141. Die Firma Rosenthal führte 1960 eine Beteiligung am Vermögenszuwachs ein; vgl. Das Rosenthal-Modell. "Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 36, S. 73. Die Firma Ernst Sachs KG führte 1969 eine Beteiligung am Mehrerfolg ein; vgl. Das dreistufige "Ersa-Modell". "Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 27, S. 70. Die Firma Pieroth führte 1968 rückwirkend beginnend mit dem Jahre 1967 eine Erfolgsbeteiligung ein; vgl. Das Pieroth-Modell. "Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 18, S. 77. Die Firma Philips leistete vermögenswirksame Erträge erstmalig im Jahre 1970; vgl. Philips-Obligationen. "Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 14, S. 61. Die Hauni-Werke Körber & Co. KG beteiligen ihre Arbeitnehmer seit 1970 jährlich an 20 % des Betriebserfolges; vgl. Das Hauni-Modell. "Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 12, S. 90.

Zeit noch von der CDU in Verbindung mit einem Investivlohn gefordert.[1]

Die betrieblichen Gewinnbeteiligungspläne weisen nun aber einen wesentlichen Nachteil auf, nämlich den, "daß die durch sie gebotenen Möglichkeiten einer zusätzlichen Vermögensbildung der Unselbständigen nur denjenigen Arbeitnehmern zugute kommen, die das Glück haben, in Unternehmungen mit relativ hohen Gewinnen beschäftigt zu sein"[2]. Vom Standpunkt der gleichmäßigeren funktionellen Verteilung wäre das nun noch kein Nachteil, weil die Gruppe der Arbeitnehmer ja mehr erhält. Vom Gerechtigkeitsstandpunkt her gesehen und wegen der angestrebten Beseitigung der sozialen Spannungen wäre es aber höchst unerwünscht, wenn manche Arbeitnehmer große und manche nur niedrige Gewinnbeteiligungsbeträge erhielten.

Aus diesem Mangel der betrieblichen Gewinnbeteiligungspläne wurde der Gedanke der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung geboren. Mit den Plänen,

---

[1] Die CDU fordert eine Kombination des Investivlohnes mit einer betrieblichen Gewinnbeteiligung, weil diese dem Partnerschaftsgedanken am meisten gerecht werde. Vgl. CDU hat ein neues Konzept für die Vermögensbildung. "Handelsblatt", Düsseldorf, 2o. Nov. 1973, S. 1.

[2] C. Föhl, Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung, a.a.O., S. 147; vgl. auch O.v. Nell-Breuning, Eigentumsbildung in Arbeiterhand, (Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft katholisch-sozialer Bildungswerke in der Bundesrepublik Deutschland 4,4.), Paderborn 1953. Schon damals schrieb O. v. Nell-Breuning:"Da die Arbeitnehmer (Arbeiter) in Betrieben, im Rechtssinn in Unternehmen tätig sind, liegt der Gedanke nahe, die Aufgabe ihrer Vermögensbildung auf 'betrieblicher Ebene' zu lösen. Eine solch mikroökonomische Lösung erweist sich jedoch als undurchführbar oder würde jedenfalls nur in sehr beschränktem und daher unzureichendem Maße zum Ziele führen." (S. 46).

in denen eine überbetriebliche Gewinnbeteiligung vorgeschlagen wird, wollte man "die einseitige Bevorteilung der in gewinnstarken Unternehmen tätigen Arbeitnehmer .. vermeiden und allen Unselbständigen die Möglichkeit der Vermögensbildung aus dem Unternehmergewinn .. erschließen"[1].

Die Gewinnbeteiligungspläne auf überbetrieblicher Ebene sehen vor, daß von einer bestimmten Gewinngröße der Unternehmen an ein bestimmter prozentualer Anteil an einen gemeinsamen Fonds abzuführen ist. Dabei wird häufig alternativ der Vorschlag gemacht, daß es den Unternehmen belassen bleiben soll, ob sie die Gewinnbeteiligungsbeträge an den Fonds in bar abführen, oder ob sie dem Fonds eine Gutschrift geben, in der die Gewinnbeteiligungsbeträge als Eigenkapital verbrieft werden, oder in der die Gewinnbeteiligungsbeträge als Fremdkapital verbrieft werden. Bei den beiden letzten Möglichkeiten verbleibt der jeweilige Gewinnbeteiligungsbetrag zu Investitionszwecken im Unternehmen. Nur dann erhalten aber über den Fonds die Arbeitnehmer einen Anteil am Produktivvermögen. Die Beträge, die an den Fonds in bar abgeführt werden, müssen erst vom Fonds wieder ausgeliehen werden an Unternehmen oder in Wertpapieren angelegt werden. Das so in jeder Periode beim Fonds zusammenfließende Guthaben wird dann auf alle Arbeitnehmer, die ein Einkommen unterhalb einer bestimmten Einkommensobergrenze beziehen, verteilt. Über die so entstehenden Anteile am Fondsvermögen werden Zertifikate ausgestellt.

---

[1] C. Föhl, Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung, a.a.O., S. 147.

Zahlreiche Pläne sind vorgetragen worden, die eine überbetriebliche Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer vorsehen.[1] Die bekanntesten sind der Gleitze-Plan[2], der Büttner-Plan[3], der Deist-Plan[4], der Friedrich-Plan[5] und die Empfehlungen eines evangelisch-katholischen Arbeitskreises[6].

---

1 Vgl. W. Krumholz, a.a.O., S. 257 ff; vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 265 ff.

2 Vgl. B. Gleitze, Lohnpolitik und Vermögensstreuung, "Sozialer Fortschritt", Berlin und München, 6. Jg. (1957), S. 53 ff; vgl. derselbe, Gedankenaustausch über Eigentumspolitik. Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital, "Sozialer Fortschritt", Berlin und München, 7. Jg. (1958), S. 32 ff; vgl. derselbe, Sozialkapital und Konjunktur, "Konjunkturpolitik", Berlin, Bd. 4 (1958), S. 257 ff; vgl. derselbe, Sozialkapital aus Beteiligung an vollzogener Vermögensbildung der Großbetriebe. In: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund. Berlin 1965, S. 53 ff.

3 Vgl. H. W. Büttner, Eigentumsstreuung über Sozialkapital, "Sozialer Fortschritt", Berlin und München, 7. Jg. (1958), S. 77 ff; vgl. derselbe, Vermögensbildung durch Umverteilung, "Gewerkschaftliche Monatshefte", Köln, 12. Jg. (1961), S. 264 ff.

4 Vgl. H. Deist, Probleme der Vermögensbildung, Kleine Schriften zur Sozialpolitik und zum Arbeitsrecht. München, 4. Folge, Heft 4, 1961; vgl. derselbe, Der Weg zu einer gerechten Vermögensbildung, "Die neue Gesellschaft", Bielefeld, 7. Jg. (1960), 6. Heft, S. 427 ff; vgl. Protokolle der Verhandlungen und Anträge vom Parteitag der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands, Hannover 21.-25.11.1960, Hrsg. Vorstand der Sozialdemokratischen Partei, Antrag 46, S. 717 ff. Während die Vorstellungen der SPD zu diesem Zeitpunkt noch mehr dem Deistplan entsprachen, gleichen sie doch heute mehr dem Gleitze-Plan, der eine unentgeltliche Abgabe der Fondspapiere vorsieht.

5 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 289 ff.

6 Vgl. ebenda, S. 303 ff.

Ähnlich wie bei den Investivlohnplänen gibt es bei den Gewinnbeteiligungsplänen auf überbetrieblicher Ebene zahlreiche Varianten hinsichtlich der Länge der Sperrfrist, der kostenlosen oder nicht kostenlosen Verteilung der Fondsanteile, der Höhe der Gewinnanteile, die abzuführen sind, ferner hinsichtlich des betroffenen Unternehmenskreises, hinsichtlich des Begünstigtenkreises und hinsichtlich der Kombination mit Sparförderungsmaßnahmen, hinsichtlich der Kombination mit Maßnahmen zur Umverteilung der primären Einkommen und hinsichtlich einer Kombination mit der Erhöhung des Erbschaftssteuersatzes u.v.a.m.

Auf eine eingehende Darstellung aller dieser Varianten soll aber in dieser Arbeit verzichtet werden, weil ihnen nur eine untergeordnete Bedeutung für das hier gestellte Thema beigemessen wird. Im folgenden Abschnitt werden deshalb die Pläne formuliert, die in dieser Arbeit der Betrachtung bezüglich ihrer Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsum- und Investitionsnachfrage unterzogen werden.

2. Die Bestimmung der in ihren Wirkungen auf die Güternachfrage zu analysierenden Vermögensbildungspläne

Eine Analyse aller bestehenden Vermögensbildungspläne in ihren Wirkungen auf die Güternachfrage oder gar auf die wirtschaftspolitischen Ziele ist im Rahmen einer einzelnen Arbeit kaum möglich; es wäre aber auch nicht sinnvoll, weil einerseits einige Vorschläge zur Vermögensbildung bereits eliminiert werden können, da sie entweder nicht zu dem gewünschten Ziel einer verbesserten Vermögensverteilung vor allem bei den Produktivvermögen führen können oder aber, weil sie in Wirklichkeit keine sinnvolle vermögenspolitische Maßnahme darstellen.

Andererseits lassen sich aus der Vielzahl von Vermögensbildungsplänen, die eine Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivkapital vorsehen, die Grundkonstruktionen unter Abstraktion aller einzelnen Spielarten herausfinden. Diese Grundkonstruktionen lassen sich dann auf ihre ökonomischen Nebenwirkungen hinsichtlich der Konsum- und Investitionsfunktion untersuchen.

So soll hier auf eine Untersuchung der Nominallohnpolitik der Gewerkschaften als Mittel zur Erreichung einer verbesserten Einkommens- und Vermögensverteilung verzichtet werden, weil die gezeigten Zusammenhänge deutlich machen, daß über die Preissteigerungen jegliche Verbesserungen der Einkommenssituation der Arbeitnehmer wieder zunichte gemacht werden können.[1]

---

[1] Vgl. Abschnitt 1.2.1.2. im Teil II.

Ebenfalls soll auf eine weitere Untersuchung des Vorschlags der Arbeitgeberseite verzichtet werden, weil dieser Vorschlag einem Sparen aus dem Barlohn gleichkommt, die unteren Einkommensschichten diskriminiert und keine direkte Beteiligung am Produktivvermögen bietet.[1] Auch sollen die Förderungen der freiwilligen Sparleistungen, auch wenn sie durch steuerliche und prämienähnliche Maßnahmen gefördert werden, hier eliminiert werden, weil sie keinen leichteren Zugang zum Produktivvermögen für Arbeitnehmer schaffen, als es bisher schon der Fall ist.

Darüber hinaus lassen sich die noch verbleibenden hier genannten Vorschläge (Investivlohn und Gewinnbeteiligung) unter dem gemeinsamen Gesichtspunkt betrachten, daß sie den vermögenspolitischen Hebel bei der Wertschöpfung in den Unternehmen ansetzen und den Arbeitnehmern dabei einen direkten Zugang zur Beteiligung am Produktivvermögen verschaffen wollen. Außerdem scheint bei diesen Plänen eine größere Gefahr ökonomischer Nebenwirkungen zu bestehen, als es bei den Vorschlägen und Gesetzen über die freiwilligen Sparleistungen aus dem Barlohn der Fall ist.

Nachfolgend werden drei Pläne aufgezeigt, die eigentlich nur die Grundkonstruktionen der bekannten Plangruppen "Investivlohn", "betriebliche Gewinnbeteiligung" und "überbetriebliche Gewinnbeteiligung" darstellen. Diese Pläne werden dann im weiteren Verlauf der Arbeit untersucht auf ihre Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsum- und Investitionsfunktion sowie auf die Beeinflussung des Sozialprodukts in Abhängigkeit von der Höhe der erreichten zusätzlichen Vermögensbildung.

---

[1] Vgl. Abschnitt 1.2.1.1. im Teil II.

2.1. Der Investivlohn

Den zahlreichen Investivlohnplänen liegt eine gemeinsame Idee zugrunde, die hier übernommen wird: Alle Arbeitnehmer erhalten zusätzlich zu ihrem Barlohn, der durch freie tarifliche Verhandlungen bestimmt wird, einen investiven Lohnzuschlag, der als prozentualer Satz vom Barlohn bemessen wird.

Der investive Lohnzuschlag verbleibt für eine Frist von einigen Jahren[1] zu investiven Zwecken in den Unternehmen, in denen er geleistet wird. Nach Beendigung der Sperrfrist steht den Arbeitnehmern der Verkauf ihrer so angesammelten Guthaben und der weiteren Investivlohnzuwendungen frei.

Da in dieser Arbeit auf die Auswirkungen auf dem Kapitalmarkt nicht eingegangen wird, bleibt es auch ohne Relevanz, ob eine Investment-Treuhand-Gesellschaft die Verwaltung und den eventuellen Verkauf

---

[1] Die Sperrfristenlänge umfaßt bei allen Vermögensbildungsplänen - nicht nur den Investivlohnplänen - in der Regel nur wenige Jahre. Meist werden Fristen zwischen 5 und 1o Jahren vorgeschlagen. Sehr lange oder ewige Sperrfristen sind deshalb nicht gut möglich, weil das Eigentumsrecht eine Verfügbarkeit über das Eigentum beinhaltet. Vgl. Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1968, Ziff. 3o7: "Bei Vermögensbildungsplänen, die auf Sparzwang beruhen, wird man sich fragen müssen, ob sie mit den Grundprinzipien einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung vereinbar sind." Einerseits können ewige Sperrfristen nicht durchgeführt werden, andererseits sind Maßnahmen ohne Sperrfristen wenig versprechend, deshalb hofft man, durch die Sperrfristen über wenigstens ein paar Jahre die Sparwilligkeit anheben zu können, weil die Arbeitnehmer sich dann an den Sparprozeß gewöhnt haben könnten und weil dann bereits etwas "Startkapital" angesammelt wäre.

der Vermögensanteile übernimmt oder ob jeder Arbeitnehmer seine Anteile selbst verwaltet. Auch bleibt es ohne Relevanz, wer die Anteile kaufen kann: nur Konsumenten oder auch Unternehmen.

2.2. Die betriebliche Gewinnbeteiligung

Stellvertretend für alle betrieblichen Gewinnbeteiligungspläne läßt sich auch hier eine Grundkonstruktion herausarbeiten: Es wird vorgesehen, daß alle Arbeitnehmer zusätzlich zu ihrem tariflich frei vereinbarten Lohn einen Anteil am Gewinn des Unternehmens erhalten, in welchem sie beschäftigt sind. Die so erhaltenen Beträge sollen den Arbeitnehmern aber nicht in bar ausgezahlt werden, sondern sie sollen in Form von Beteiligungspapieren an die Arbeitnehmer ausgegeben werden. Damit verbleibt der jeweilige Gewinnbeteiligungsbetrag in den Unternehmen zu Investitionszwecken. Da aber eine unbegrenzte Nichtverfügbarkeit der Gewinnbeteiligungsbeträge nicht vereinbar ist mit dem Grundsatz der freien Verfügbarkeit über das Eigentum, sollen diese so angesammelten Vermögen auch nur über eine mehrjährige Sperrfrist nicht aufgelöst werden können.[1] Nach Ablauf der Sperrfrist soll ein Verkauf der Beteiligungspapiere möglich sein.

Darüber hinaus gilt bezüglich der Kapitalmarktwirkungen das beim Investivlohn Gesagte.

---

[1] Vgl. hierzu auch die Fußnote 1 auf S. 85.

2.3. Die überbetriebliche Gewinnbeteiligung

Wegen der größeren Unterschiede zwischen den einzelnen Plänen zur überbetrieblichen Gewinnbeteiligung können diese auch zu unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Wirkungen führen.[1] In den Mittelpunkt der vermögenspolitischen Diskussion sind in den letzten Jahren der Gleitze-Plan, der Deist-Plan und die des öfteren abgewandelten Vorschläge der SPD gerückt, die mal mehr dem Deist-Plan[2], mal mehr dem Gleitze-Plan[3] glichen.

---

1 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 265 ff. Hier wird eine Beurteilung auch in bezug auf die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der einzelnen Pläne gegeben, die leider nicht immer sehr genau ist und wegen stillschweigend vorausgesetzter Hypothesen zu teilweise sehr zweifelhaften Schlußfolgerungen kommt. So wird z.B. angenommen, daß bei Einführung der Gewinnbeteiligung das Konsum- bzw. Sparverhalten der Arbeitnehmer sich nicht ändert (vgl. dort Gleitze-Plan und evangelisch-katholische Eigentumsdenkschrift). Gerade diese stillschweigend angenommene Hypothese scheint aber - wie in der vorliegenden Arbeit weiter unten ausgeführt wird - sehr fraglich zu sein.

2 So wurde noch im Oktober 1970 von der SPD/FDP Koalition vorgesehen, daß die Arbeitnehmer die Beteiligungspapiere zum Teil mit einer geringen Eigenleistung erwerben und zum Teil zum vollen Nennwert erwerben könnten; vgl. Unternehmergewinne für alle. "Wirtschaftswoche, Der Volkswirt", Frankfurt Jg. 1970, Nr. 43, S. 12 f. Eine solche Vorstellung erinnert an den Vorschlag von Deist, der einen Verkauf der Papiere mit einem entsprechenden Nachlaß für Empfänger niedriger Einkommen vorsah; vgl. Abschnitt 1.2.2.3. im Teil II der vorliegenden Arbeit.

3 Die neueren Vorstellungen der SPD, wie sie auch auf dem SPD-Parteitag im April 1973 in Hannover von der Vermögensbildungskommission der SPD vorgetragen und vom Plenum akzeptiert wurden, sehen eine kostenlose Abgabe der Fonds-Papiere an die Arbeitnehmer vor. Ferner soll nach Auflösung der Sperrfrist eine Rückgabe der Papiere an den Fonds möglich sein; vgl. "Die Zeit", Hamburg, Nr. 17 vom 20. April 1973, S. 28. Diese Ausgestaltung des Gewinnbeteiligungsplanes entspricht im wesentlichen dem Gleitze-Plan; vgl. hierzu Abschnitt 1.2.2.3. im Teil II der vorliegenden Arbeit.

Hier wird folgende Grundkonstruktion festgehalten: Unternehmen ab einer bestimmten Gewinngröße müssen einen bestimmten Prozentsatz - der noch mit der Gewinnhöhe positiv korreliert sein mag - ihres Jahresgewinns an einen überregionalen Fonds in Form von Beteiligungspapieren abführen. Die so abgeführten Gewinnanteile verbleiben damit als Finanzierungskapital in den jeweiligen Unternehmen.

Der Fonds hat die Aufgabe, die Beteiligungswerte in Form von Zertifikaten an alle Arbeitnehmer[1] kostenlos zu verteilen. Die Arbeitnehmer sollen zunächst durch eine Sperrfrist[2] daran gehindert werden, die so erhaltenen Anteile am Produktivvermögen zu verkaufen und die damit erlösten Beträge dem Konsum zuzuführen.

Nach Ablauf der Sperrfrist findet weiterhin eine Verteilung der an den Fonds abgeführten Gewinnbeteiligungsbeträge auf die bezugsberechtigten Arbeitnehmer statt. Nur können sie nun über die jährlich anfallenden Vermögen ohne weitere Sperrfrist sofort verfügen.

Bezüglich der Verkäufe der Vermögensanteile und der damit verbundenen Geld- und Kapitalmarktprobleme gilt das bereits beim Investivlohn Gesagte.

---

[1] Bei den konkreten Plänen wird meist eine bestimmte Einkommenshöchstgrenze für die Bezugsberechtigung vorgesehen.

[2] Vgl. hierzu Fußnote 1 auf S. 85.

3. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage durch die ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen

Wie in der Einleitung bereits dargelegt, muß eine Analyse der Wirkungen der Vermögensbildungspläne unter anderem davon ausgehen, welche Veränderungen auf dem Gütermarkt durch die Pläne hervorgerufen werden bzw. hervorgerufen werden können.

Gegenstand dieser Arbeit ist im wesentlichen die Untersuchung der Veränderungen der Konsumgüter- und Investitionsgüternachfrage. In diesem Kapitel werden nun die möglichen Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage herauszuarbeiten versucht, weil es als ein Mangel empfunden wurde, daß in der Literatur, soweit sie sich auch mit den ökonomischen Wirkungen der Pläne befaßt, durchweg einseitige Annahmen gesetzt wurden über die Reaktion der Konsumenten[1] und der Produzenten. Insbesondere scheint eine eindeutige Hypothese über die veränderte aggregierte Konsumfunktion sehr schwer aufzustellen zu sein.

Leider liegen nun keine empirisch gesicherten Ergebnisse über die Reaktionen der Konsumenten bei Einführung einer der hier ausgesuchten Vermögensbildungspläne vor, weil diese bisher noch nicht eingeführt waren.[2]

---

[1] Vgl. z.B. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 60 ff. Hier wird davon ausgegangen, daß die Arbeitnehmer ihre Gewinnbeteiligungsbeträge voll konsumieren. Vgl. z.B. A. Oberhauser, Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, a.a.O., S. 46 ff. Vgl. C. Föhl und M. Hennies, Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 55.

[2] Vgl. H. Allekotte, Sparneigung und Sparformen. Eine Analyse am Beispiel der Verwendung von Lottogewinnen. "Beiträge des Deutschen Industrieinstituts". Köln, 8. Jg. (1971), Heft 2, S. 3 ff. Die-

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 90)

Deshalb scheint es dem Verfasser dieser Arbeit ein sehr gewagtes Unterfangen zu sein, wenn man eine bestimmte Konsumhypothese für die Arbeitnehmer bei Einführung eines Vermögensbildungsplanes unterstellt. Dennoch lassen sich einige interessante Aussagen über die möglichen Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage machen. Für einen Vergleich der ausgesuchten Pläne können die Aussagen über die möglichen Veränderungen der Konsumnachfrage dienlich sein.

Um zu solchen Aussagen über den Veränderungsbereich der aggregierten Konsumfunktion zu gelangen, muß man von den Bestimmungsgründen der aggregierten Konsumnachfrage ausgehen und anschließend untersuchen, wie und welche Bestimmungsgründe von den verschiedenen Plänen beeinflußt werden.

(Forsetzung der Fußnote 2 von S. 89):
se Analyse an Hand von Lottogewinnen läßt nicht ohne weiteres den Schluß zu, daß bei einer Einführung von Vermögensbildungsmaßnahmen ein gleiches Verhalten der Konsumenten zu erwarten wäre. (Darauf weist Allekotte auch selbst in seinem Vorwort S. 3 hin.) Denn bei einem Vermögensbildungsplan sollen Vermögen während eines längeren Zeitraumes direkt in Form von Produktivvermögen gebildet werden, während bei einem Lottogewinn ein bestimmter Betrag plötzlich zu einem Zeitpunkt und dann in Form von Bargeld anfällt. Viel bedeutsamer aber scheint hier noch zu sein, daß immer angenommen wird, die Konsumenten würden zumindest während der Sperrfrist - zwangsläufig - mehr sparen. Das wird in der vorliegenden Arbeit bezweifelt.
Ein wesentlicher Punkt der Arbeit von Allekotte sollte hier aber festgehalten werden. Bei seiner Untersuchung hat sich gezeigt, daß erst mit dem Erreichen einer "kritischen Masse" der Sparer dazu tendiert,das Vermögen zu erhalten bzw. zu vermehren. Wird diese "kritische Masse" nicht erreicht, so wird ein bereits vorhandenes Vermögen wieder dem Konsum zugeführt. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, daß die "kritische Masse" im allgemeinen wesentlich höher ist, als mit den Vermögensbildungsmaßnahmen während fünf, sieben oder zehn Jahren Sperrfrist an Vermögen erreicht werden kann.

3.1. Die Determinanten der aggregierten Konsumfunktion[1]

Als wesentlichste Determinante sowohl der Konsumnachfrage eines einzelnen Haushalts als auch der aggregierten Konsumnachfrage wird das Einkommen, und zwar das verfügbare Einkommen, angesehen. In vielen makroökonomischen Modellen wird eine einfache Konsumfunktion zugrunde gelegt, die das Einkommen als einzige Determinante berücksichtigt.

Der bereits von Keynes[2] genannte funktionale Zusammenhang zwischen Konsum und Einkommen ist in den letzten 4o Jahren nicht ohne Erweiterungen geblieben:

---

[1] Auf eine eingehende Darstellung dieser Determinanten und der empirischen Testergebnisse kann hier verzichtet werden. Zusammenfassende Überblicke finden sich z.B. bei H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 257 ff.

[2] Vgl. J. M. Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger, Berlin 1952, unveränd. Nachdruck. Auch weist Keynes hier schon darauf hin, daß noch andere Determinanten einen Einfluß auf die Konsumnachfrage ausüben: "Der Betrag, den das Gemeinwesen für den Verbrauch ausgibt, stützt sich offenbar: 1. teilweise auf den Betrag seines Einkommens, 2. teilweise auf die anderen objektiven Begleitumstände und 3. teilweise auf die subjektiven Beweggründe und Gewohnheiten der Einzelnen, welche die Gesamtheit bilden, und die Grundsätze, nach denen das Einkommen unter ihnen verteilt wird (die sich mit der Vermehrung der Produktion ändern mögen)." (S. 78). Vgl. auch H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 258 f.: "Da sich jedoch die durchweg von sozialpsychologischen Gegebenheiten gesteuerten subjektiven Faktoren kurzfristig nicht ändern und durch Benutzung des Lohneinheiten-Deflators dem wichtigsten objektiven Faktor, der Änderung der Lohneinheit, Rechnung getragen wird, ist diese Funktion in der Keynesschen 'Short-run-Betrachtung' ziemlich stabil."

So spielen zweifellos noch eine Reihe weiterer Faktoren eine Rolle bei der Größe des gesamtwirtschaftlichen Konsums. Es ist der "geplante Gesamtkonsum ... von sämtlichen Güterpreisen, dem Gesamteinkommen und der Einkommensverteilung abhängig"[1]. Weitere Bestimmungsgründe werden gesehen im Vermögen, in den zukünftigen Erwartungen über Preise und Einkommen, Änderungen in den Bedingungen des Konsumkredits, im Bestand an dauerhaften Gütern, in der Zusammensetzung der Bevölkerung, im Aufkommen neuer Konsumgüter[2], im Einkommen der Vorperiode, in der Einkommensänderungsrate, im Maximaleinkommen, im Maximalkonsum, im Konsum der Vorperiode, in der Größe der Bevölkerung[3] und in den subjektiven Beweggründen zum Konsum bzw. zum Sparen[4], um hier nur die bekanntesten zu nennen.

---

1 E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie. II. Teil, Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 9. durchges. Aufl., Tübingen 1964, S. 46.

2 Vgl. K. Rose, Einkommens- und Beschäftigungstheorie, a.a.O., S. 194 f.

3 Vgl. H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 269 ff.

4 Vgl. J. M. Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, a.a.O., S. 78 u. S. 92 ff. Zu den subjektiven Beweggründen zählt Keynes acht verschiedene. Wir können sie zusammen als verantwortlich für den Sparwillen ansehen.

3.2. Der Einfluß der Vermögensbildungspläne auf die Determinanten der aggregierten Konsumfunktion

Nicht alle hier aufgeführten Determinanten der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage werden von den Vermögensbildungsmaßnahmen beeinflußt. Durch die Einführung einer der hier ausgesuchten Vermögensbildungspläne würden verändert[1]:

a) die Einkommenshöhe der einzelnen Arbeitnehmer und
b) damit zugleich die Einkommensverteilung, weil die Einkommen der Arbeitgeber reduziert werden.

Darüber hinaus werden mit den Vermögensbildungsplänen noch weitere Veränderungen beabsichtigt:

c) die Vermögensverteilung der neu zuwachsenden Vermögen soll gleichmäßiger erfolgen und
d) der Sparwille der Arbeitnehmer, also die Summe der subjektiven Beweggründe zum Nichtverbrauch, soll gehoben werden.

---

[1] Dabei wird hier davon ausgegangen, daß alle Vermögenszuwendungen an die Arbeitnehmer (Investivlohn und Gewinnbeteiligung) zu ihren Einkommen gezählt werden. Wie weiter oben bereits erörtert, ist dies nicht selbstverständlich. Sofern die vermögenswirksamen Zuwendungen nicht ausbezahlt werden, zählen sie nach der engeren Definition nicht zum Einkommen. Vgl. hierzu die Ausführungen im Abschnitt 2.1.2.2. im Teil I. Hier werden sie aber zum Einkommen gezählt, so daß man exakter von Einkommen i.w.S. sprechen müßte.

Ob aber und inwieweit die Veränderung der beiden Determinanten c) und d) wirklich gelingt, ist gleichbedeutend mit der Frage, ob die Vermögensbildungspläne bzw. -maßnahmen Erfolg haben. Die Möglichkeiten reichen dabei vom totalen Mißerfolg bis zum völligen Erfolg.[1] Je nach dem Erfolgsgrad aber werden die beiden Determinanten c) und d) beeinflußt,und je nach dem Erfolgsgrad wird dann eine andere Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion die Folge sein. Die Behauptung, daß durch die Vermögensbildungsmaßnahmen eine bestimmte Beeinflussung der Determinanten c) und d) und damit auch eine bestimmte Wirkung auf die Konsumfunktion erfolgen werde, scheint somit nicht richtig zu sein.

Tatsächlich hängt der Erfolg der Vermögensbildungspläne im wesentlichen davon ab, ob der Sparwille gehoben werden kann, d.h. wie die Arbeitnehmer auf die Vermögensbildungsmaßnahmen reagieren. Der Verfasser dieser Arbeit ist der Auffassung, daß eine bestimmte Reaktionsrichtung auch nicht durch eine und nicht während einer Sperrfrist "erzwungen" werden kann, wie zu zeigen versucht werden wird.

---

[1] Als "voller" oder "totaler Mißerfolg" wird der Fall bezeichnet, in dem es nicht gelingt, den Sparwillen der Arbeitnehmer zu heben. Der Ausdruck "totaler Mißerfolg" könnte deshalb zu einem Mißverständnis führen, weil selbst bei Konstanz des Sparwillens aber bei gleichzeitiger Anhebung der Sparfähigkeit absolut mehr gespart wird, wie weiter oben schon einmal ausgeführt wurde. In diesem Fall würde nämlich die Verteilung der neu zuwachsenden Vermögen bereits gleichmäßiger erfolgen.

3.3. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch den Investivlohn

Gemäß dem in Abschnitt 2 dargestellten Investivlohnplan werden jedem Arbeitnehmer zusätzlich zu seinem Barlohn Zuwendungen gewährt in Höhe von $\alpha \cdot$Barlohn (wobei $0 < \alpha < 1$ ist). Dabei spielt es für den Arbeitnehmer so gut wie keine Rolle, ob diese Investivlöhne zunächst in bar ausbezahlt werden oder ob sie direkt in den Unternehmen zu investiven Zwecken verbleiben.[1]

Es ist aber vorgesehen, daß die Investivlöhne zunächst in den jeweiligen Unternehmen verbleiben. Der Arbeitnehmer müßte für eine konsumtive Verwendung diese Beträge dann auflösen, d.h. seine Gutschriften verkaufen. Daneben besteht aber doch auch die Möglichkeit, daß die Arbeitnehmer ihre bisherige Spartätigkeit aus dem Barlohn vermindern oder sich sogar verschulden. Diese Möglichkeit hat weittragende und - jedenfalls soweit beim Studium der Literatur für diese Arbeit festgestellt werden konnte - bisher übersehene Folgen für die Konsumfunktion, insbesondere auch im Hinblick auf die Wirksamkeit von Sperrfristen.[2]

---

[1] Allerdings darf nicht übersehen werden, daß die Arbeitnehmer bei automatischer investiver Anlage ihrer Investivlohnbeträge einer Vermögenspolitik positiver gegenüberstehen mögen. Wenn der Investivlohn erst bar ausbezahlt würde, um damit dem Arbeitnehmer die Möglichkeit zu geben, die Anlage dieser Beträge selbst in Produktivkapital vorzunehmen (falls diese Möglichkeit für den einzelnen Arbeitnehmer außer am Wertpapiermarkt überhaupt bestünde), so muß man damit rechnen, daß manche Arbeitnehmer diese Mühen scheuen würden und die Investivlohnbeträge dem Konsum zuführen könnten. Nun ist aber bei den Investivlohnplänen eine Barauszahlung zunächst nicht vorgesehen, und damit kann man diesen Effekt hier auch vernachlässigen.

[2] Diese Möglichkeit wird bei der Diskussion des Sperrfristenproblems noch eingehend erörtert.

Zunächst aber wird hier die Sperrfrist außer acht gelassen und es wird angenommen, daß keine Sperrfristen bestehen. Die Investivlohnbeträge verbleiben also in den Unternehmen, in denen sie anfallen, und die Arbeitnehmer können sofort eine Umwandlung ihrer Vermögensanteile in Geld vornehmen, wenn sie es wünschen. Sie können ohne Einschränkung über ihr Vermögen verfügen.

Um nun eine Analyse der möglichen Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsumnachfrage durchführen zu können, ist es erforderlich, vorab einige abstrahierende Annahmen zu setzen:

1.) Es handelt sich um eine geschlossene Wirtschaft.
2.) Es existiert keine staatliche Aktivität, also auch kein staatlicher Konsum.
3.) Es besteht vor Einführung des Investivlohnes Vollbeschäftigung.
4.) Veränderungen des Preisniveaus bleiben außer acht. Die Analyse erfolgt in realen Größen.
5.) Für die Gruppe der Arbeitnehmer gilt die Konsumfunktion

$$C_L^b = C_o + c_L^b \cdot L,$$

worin $C_o > o$ den Ordinatenabschnitt bezeichnet und c_L^b die marginale Konsumneigung und L den Barlohn darstellen. Es gilt $0 < c_L^b < 1$.

6.) Für die Gruppe der Arbeitgeber gilt die Konsumfunktion

$$C_Q = C_o' + c_Q \cdot Q,$$

worin $C_o' > 0$ den Ordinatenabschnitt bezeichnet und c_Q die marginale Konsumneigung und Q das Gewinneinkommen darstellen. Es gilt $0 < c_Q < 1$.

7.) Es gilt $c_Q < c_L^b$.

8.) Gemäß dem Investivlohnplan erfolgt eine Einkommenserhöhung für die Arbeitnehmer in Form einer vermögenswirksamen Zuwendung in Höhe von $\alpha \cdot L$, wobei $0 < \alpha < 1$ ist. Damit vermindert sich gleichzeitig das Einkommen der Arbeitgeber um den gleichen Betrag.

9.) Zu den Individuen der Gesellschaft zählen außer den Mitgliedern der Gruppe der Arbeitnehmer und der Gruppe der Arbeitgeber keine weiteren Individuen.

10.) Eine Überlagerung der Einkommensarten liegt nicht vor. Jedes Wirtschaftssubjekt beziehe entweder Lohn oder Gewinn.

11.) Der Investivlohn wird von allen Unternehmen gezahlt.

Nun besteht - wie bereits erwähnt - die Möglichkeit, daß die Arbeitnehmer die Investivlohnbeträge tatsächlich sparen oder aber sie als zusätzliches konsumierbares Einkommen ansehen. Das heißt also, entweder werden die Arbeitnehmer in ihrem bisherigen Konsumverhalten nicht beeinflußt und die Vermögensbildung gelingt, oder aber sie werden beeinflußt, d.h. ihr Sparwille steigt nicht, sie konsumieren mehr, und die zusätzliche[1] Vermögensbildung mißlingt.

Nun läßt sich zwar generell nicht ohne weiteres abschätzen, inwieweit die Wirklichkeit mehr der einen oder mehr der anderen Seite angenähert sein wird. Dafür aber lassen sich zumindest Folgerungen anstellen für den Bereich, innerhalb dessen die gesamtwirt-

---

[1] In dieser Arbeit wird die Vermögensbildung, die mit den Vermögensbildungsplänen beabsichtigt wird, als "zusätzliche Vermögensbildung" bezeichnet, weil die Arbeitnehmer auch ohne die in den Vermögensbildungsplänen vorgeschlagenen Maßnahmen Vermögen bilden. Der Begriff "zusätzliches Vermögen" ist entsprechend zu verstehen.

schaftliche Konsumfunktion sich überhaupt verändern kann.

Um die Analyse gedanklich zu vereinfachen, stelle man sich die Gruppe der Arbeitnehmer aus zwei Untergruppen bestehend vor. Untergruppe 1 beinhaltet alle Arbeitnehmer, die sämtliche Vermögensbildungsbeträge, die sie zusätzlich zum Barlohn erhalten, auch sparen, also nicht dem Konsum zuführen. Die Untergruppe 2 beinhaltet alle Arbeitnehmer, die genau entgegengesetzt handeln; sie wollen die Vermögensbildungsbeträge nicht sparen, sondern sie wollen sie konsumieren. Dabei wird allerdings angenommen, daß sie nicht den gesamten Vermögensbildungsbetrag dem Konsum zuführen, sondern gemäß der für sie geltenden Konsumhypothese entsprechend mehr konsumieren. Ein Teil der Vermögensbildung würde dann immer noch gespart. Solche Arbeitnehmer, die in der Realität ihr Vermögen nur zum Teil sparen werden, brauchen dann nicht mehr berücksichtigt zu werden, weil der in der Wirklichkeit sich einstellende Gesamteffekt als gleichbedeutend mit der Größenrelation der genannten Untergruppen gedeutet werden kann.

Über die Gruppe der Arbeitgeber läßt sich auch eine vereinfachende Annahme machen. Es wird angenommen, daß diese Gruppe insoweit homogen ist, als sie ihren Konsum gemäß der Konsumhypothese der Gruppe der Arbeitgeber nach Maßgabe ihrer Einkommensminderung (Investivlohnzahlungen) senkt.

3.3.1. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch die Zahlung eines Investivlohnes und bei erfolgreicher Vermögensbildung

In diesem Abschnitt sollen die Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion analysiert

werden, die eintreten, wenn die Vermögensbildung (Investivlohn) vollkommen gelingt, wenn also alle Investivlohnbeträge von den begünstigten Arbeitnehmern weiter als Vermögen gehalten werden. In diesem Falle werden alle vier Determinanten, die oben erwähnt wurden, beeinflußt:

a) die Einkommen (i.w.S.) der Arbeitnehmer werden erhöht
b) die Einkommensverteilung verbessert sich
c) die neu zuwachsenden Vermögen werden gleichmäßiger verteilt, und die Arbeitnehmer bilden somit Vermögen
d) der Sparwille wird soweit gehoben, daß die zusätzlichen Einkommensteile (Investivlöhne) als Vermögen gehalten werden.

Damit würde die Gruppe der Arbeitnehmer ausschließlich aus Individuen der eben gekennzeichneten Untergruppe 1 bestehen. In diesem Fall sind zwei Effekte auf die gesamtwirtschaftliche Konsumnachfrage denkbar, die nachfolgend dargestellt werden.

3.3.1.1. Der Spareffekt des Investivlohnes

Gemäß der Verhaltensannahme über die Untergruppe 1 werden die an die Arbeitnehmer verteilten Vermögenszuwendungen (Investivlohnzuschläge) von diesen zum Zwecke der langfristigen Vermögensbildung voll gespart. Damit ist es gelungen, die Beweggründe des Sparens, also den Sparwillen, soweit zu verändern, daß die Arbeitnehmer zusätzlich in dem Maße Produktivvermögen bilden, wie sie neue Vermögenszuwendungen erhalten. Sie verändern zwar ihr Konsumverhalten bezogen auf den Barlohn nicht, jedoch stellen die Vermögenszuwendungen eine Steigerung ihres Einkommens (i.w.S.) dar. Damit wird

nicht nur die Einkommensverteilung, sondern auch die Vermögensverteilung verbessert. Es läßt sich - wie nachfolgend graphisch und mathematisch gezeigt - dann folgern, daß sowohl die marginale als auch die durchschnittliche Konsumquote der Untergruppe 1 sinkt. Damit sinken dann auch die gesamtwirtschaftliche[1] marginale und die durchschnittliche Konsumquote.

Wenn und soweit der Investivlohnplan einen Erfolg zeitigt, sinken die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche und die marginale Konsumquote. Dieser Effekt auf die Konsumfunktion (die sich damit graphisch nach unten dreht) soll als Spareffekt des Investivlohnes bezeichnet werden, weil er sich durch den gehobenen Sparwillen ergibt.

3.3.1.1.1. Die graphische Darstellung des Spareffektes

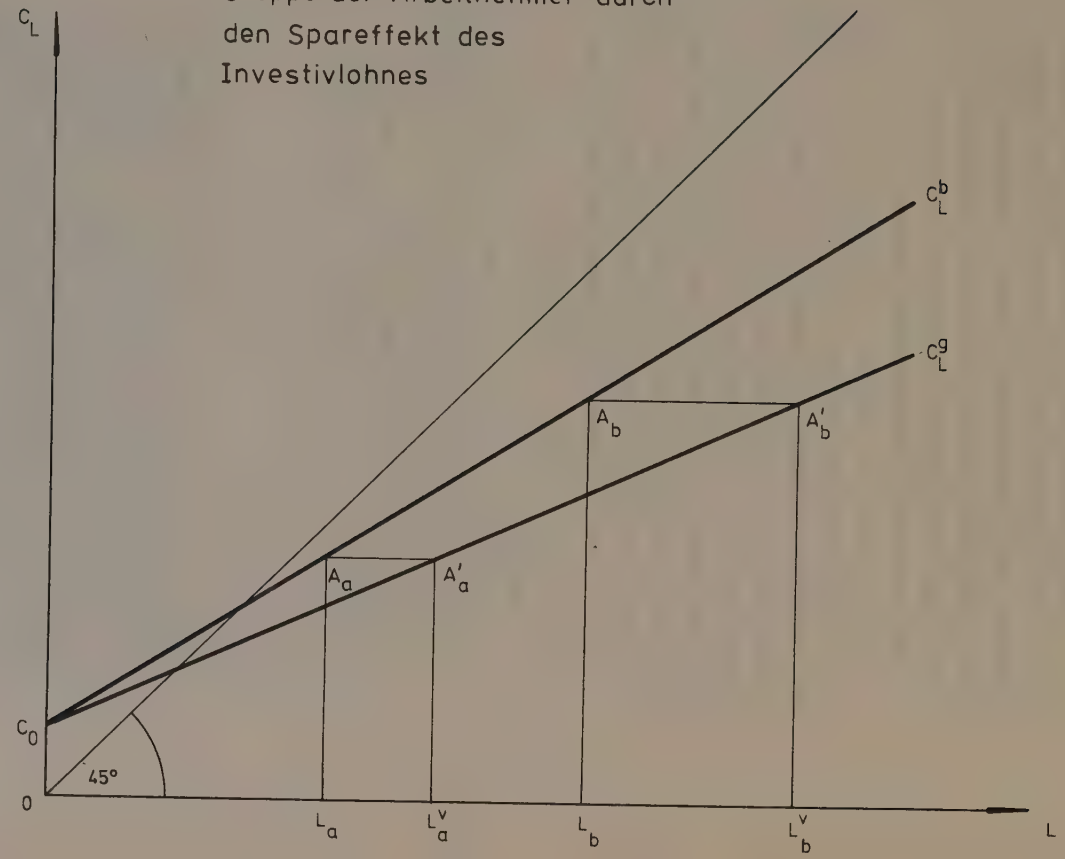
In Abb. 6 stellt die Gerade C_L^b die Konsumfunktion aus dem Barlohn der Untergruppe 1 dar.[2] Nimmt man an, daß die Untergruppe 1 ein Barlohneinkommen von OL_a erhält, so konsumiert sie gemäß der Funktion C_L^b den Betrag L_aA_a. Nimmt man nun weiterhin an, daß die Untergruppe 1 Investivlohnzuwendungen zum Zweck der Vermögensbildung in Höhe von $L_aL_a^v$ erhält, so erfährt die Untergruppe 1 eine relative Einkommens-

---

[1] "Gesamtwirtschaftlich" ist hier bezogen auf die fiktive Gesamtbevölkerung, die sich zusammensetzt aus der Gruppe der Unternehmer und aus der Untergruppe 1.

[2] In der Abb. 6 und den folgenden Abbildungen werden der Einfachheit halber lineare Konsumfunktionen unterstellt.

Abb.6 Die Drehung der Konsumfunktion der Gruppe der Arbeitnehmer durch den Spareffekt des Investivlohnes



steigerung in der Größe von $L_a L_a^v / OL_a$. Trotz dieser Einkommenssteigerung konsumiert die Untergruppe 1 aus ihrem Barlohn den gleichen Betrag wie vorher. Beim Gesamteinkommen von OL_a^v entspricht das einem Konsum von $L_a^v A_a'$. Die Konsumfunktion aus dem Gesamteinkommen der Untergruppe 1 muß mithin durch A_a' gehen. Tatsächlich erfolgt nun eine Drehung der Konsumfunktion C_L^b auf C_L^g und keine Verschiebung, wie man zunächst hätte annehmen können.[1]

Aus dieser Überlegung ergibt sich gleichzeitig, daß die neue Konsumfunktion C_L^g nur für <u>eine</u> relative Einkommensänderung (also für einen bestimmten Investivlohnsatz) der Untergruppe 1 und damit nur für <u>eine</u> Einkommensumverteilung gilt. Erfolgt eine größere Einkommensänderung, wird also ein größerer Investivlohnsatz gewählt, so wird die Konsumfunktion der Untergruppe 1 weiter nach unten gedreht.[2] Aus dem Verlauf der Funktion C_L^g geht hervor, daß die

---

[1] Eine Drehung der Konsumfunktion ergibt sich aus der Überlegung, daß ein bestimmter prozentualer Betrag des Barlohneinkommens zusätzlich als Investivlohn gewährt werden soll. Läge zum Beispiel ein Barlohn der Größe OL_b vor, so wäre die Vermögenszuwendung (Investivlohn) $L_b L_b^v$. Wegen der Annahme über die Größe des Investivlohnes relativ zum Einkommen muß gelten $L_a L_a^v / OL_a = L_b L_b^v / OL_b$. Damit muß C_L^g auch durch den Punkt A_b' verlaufen.

[2] Würde der Investivlohn nicht als relativer Teil vom Barlohn aufgefaßt, sondern als ein absoluter feststehender Betrag, so würde bei einer Barlohnerhöhung die Einkommenssteigerung, die gleichzeitig durch den Investivlohn erfolgt, relativ immer kleiner werden. Das wäre gleichbedeutend mit einer sich bei steigendem Barlohn stetig verschlechternden Einkommensumverteilung. Wenn über eine Einkommensumverteilung eine Verbesserung der Vermögensverteilung erfolgen soll, so muß die Einkommensumverteilung dauerhaft sein, m.a.W. muß die Lohnquote (bezogen auf das Gesamteinkommen) eine bleibende Änderung erfahren. Das ist möglich mit den hier ausgesuchten Vermögens-

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 1o3)

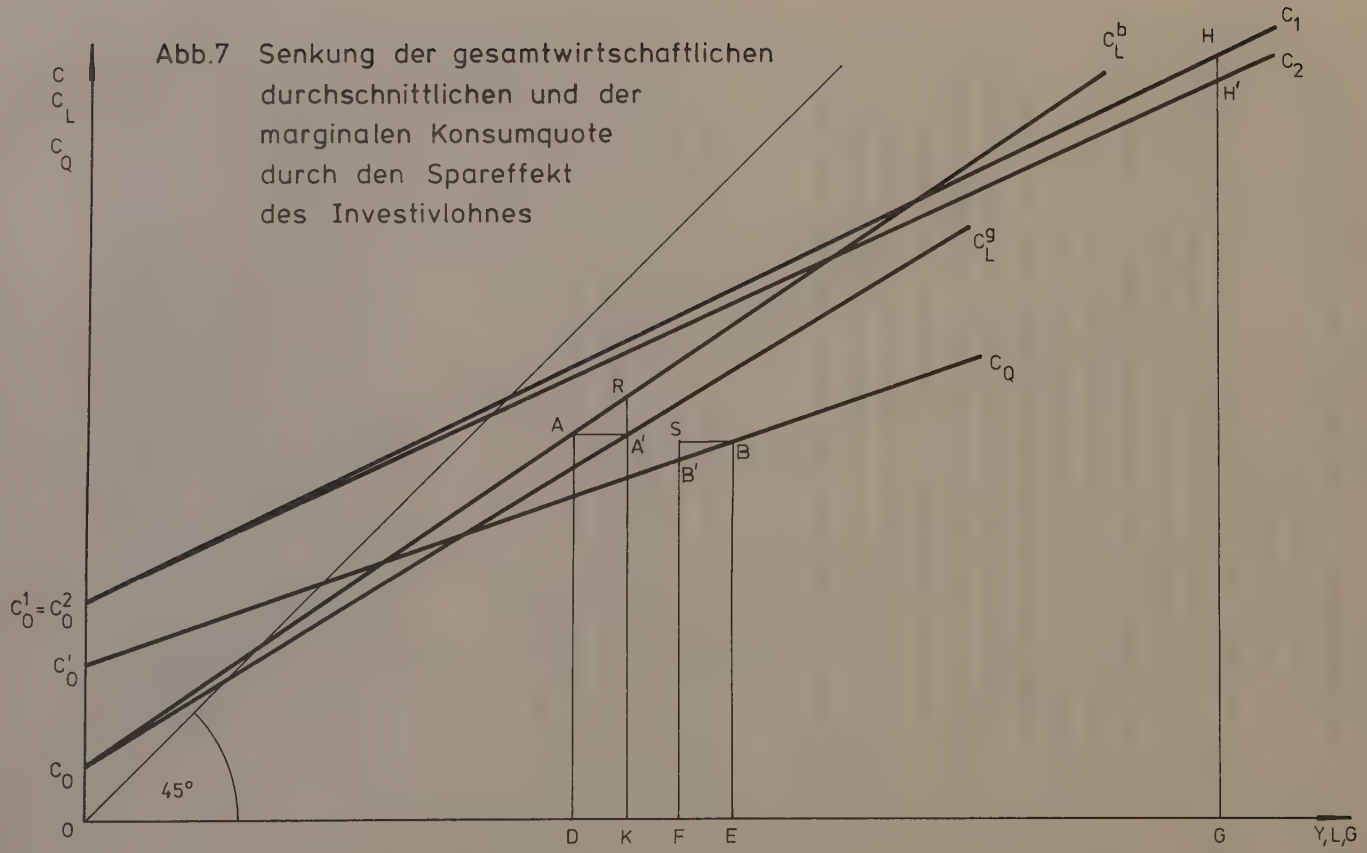
marginale und die durchschnittliche Konsumquote der Untergruppe 1 (bezogen auf das Gesamteinkommen) gesunken sind.

Diese Veränderung hat nun auch eine Bedeutung für die gesamtwirtschaftlichen Konsumquoten. In Abb. 7 ist C_L^b die Konsumfunktion der Untergruppe 1 aus dem Barlohn, C_Q ist die Konsumfunktion der Unternehmer, OD ist das Barlohneinkommen der Untergruppe 1, OE ist das Einkommen der Unternehmer vor der Einführung des Investivlohnes, und OG ist das Gesamteinkommen der Gesellschaft. Vor der Einführung des Investivlohnes konsumiert die Untergruppe 1 den Betrag DA und die Unternehmer konsumieren den Betrag EB. Insgesamt wird der Betrag GH konsumiert. C^1 ist die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion vor Zahlung des Investivlohnes, also bei der Einkommensverteilung OD/OE.

Wie verändert sich nun durch die Einführung des Investivlohnes die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion? Oder mit anderen Worten: Hat es einen Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion, wenn eine andere Einkommensverteilung hergestellt wird?

(Fortsetzung der Fußnote 2 von S. 1o2): bildungsmaßnahmen, die einen Investivlohn relativ zum Barlohn vorsehen bzw. Gewinnbeteiligungen, die relativ zu den anfallenden Gewinnen bemessen werden. Steigt also der Barlohn im Zuge einer wachsenden Wirtschaft bzw. steigen die Gewinne, so steigen auch die an die Arbeitnehmer geleisteten Vermögensbildungszuwendungen. Eine Vermögensbildungszuwendung, die nicht in Relation zum Barlohn bzw. Gewinn steht, führt zu einer parallel nach unten verschobenen Konsumfunktion (bei absolut festehenden Vermögensbildungsbeträgen).

Abb.7 Senkung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote durch den Spareffekt des Investivlohnes



Durch eine Vermögenszuwendung an die Arbeitnehmer in Höhe von z.B. DK erhöht sich deren Gesamteinkommen auf OK, und das Einkommen der Unternehmer verringert sich um den Betrag FE (=DK) auf OF. Das Gesamteinkommen bleibt mithin OG. Die Einkommensverteilung wurde von OD/OE auf OK/OF verändert. Aus den Überlegungen zu Abb. 1 ergab sich eine Drehung der Funktion C_L^b auf C_L^g. Addiert man bei der neuen Einkommensverteilung die beiden Funktionen C_L^g und C_Q, so erhält man die neue gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion C^2.

Die Funktion C^2 gilt natürlich nur für die Einkommensverteilung von OK/OF. Tatsächlich ergibt sich auch der Gesamtkonsum von GH' durch die Addition des Konsums KA' und FB'. Der Gesamtkonsum ist somit gesunken von GH auf GH', und zwar um den Betrag SB'. Die gesamtwirtschaftliche marginale und die durchschnittliche Konsumquote sind aufgrund des Spareffektes des Investivlohnes gesunken. Die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion hat sich nach unten gedreht.

3.3.1.1.2. Die algebraische Formulierung des Spareffektes

Zunächst ist zu beweisen, daß die marginale und die durchschnittliche Konsumquote gemäß Abb. 6 bei der Untergruppe 1 sinken. Dabei ist zu beweisen, daß der absolute Achsabschnitt OC_o konstant bleibt und daß für die marginalen Konsumneigungen c_L^g und c_L^b gilt: $c_L^g < c_L^b$.

Voraussetzungen:

1. Es existiert eine lineare Konsumfunktion für die Untergruppe 1 bezogen auf ihr Barlohneinkommen, welche die Form hat $C_L^b = C_o + c_L^b \cdot L$; dabei sind $C_o > 0$ und $c_L^b < 1$.
2. Es erfolgt eine Einkommenserhöhung für die Untergruppe 1 in Form einer Investivlohnzahlung in Höhe von $\alpha \cdot L$, wobei $0 < \alpha < 1$ ist.
3. Die Mitglieder der Untergruppe 1 sparen diese Vermögenszuwendung voll, d.h. sie lassen sich in ihrem Konsumverhalten bezogen auf ihren Barlohn nicht beeinflussen.

Behauptung:

Die Konsumfunktion aus dem Gesamteinkommen der Arbeitnehmer hat die Form $C_L^g = C_o + c_L^g \cdot L^g$, wobei $c_L^g < c_L^b$ ist.

Beweis:

Die Größe von C_L^g ist - wegen Vor. 3 - an jeder Stelle des Gesamteinkommens L^g (wobei der Index g das Gesamteinkommen andeutet) gleich groß dem Betrag von C_L^b an der Stelle des entsprechenden Barlohneinkommens L^b (wobei der Index b auf das Barlohneinkommen hindeutet), d.h.

$$C_L^g (L^g) = C_L^b (L^b) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

Da aber lt. Vor. 2 gilt:

$L^g = \alpha L^b + L^b$, folgt

$$\frac{L^g}{1+\alpha} = L^b.$$

Eingesetzt in (1), ergibt sich

$$C_L^g (L^g) = C_L^b \left(\frac{L^g}{1+\alpha}\right), \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

oder wegen Vor. 1

$$C_L^g = C_o + \frac{c_L^b \cdot L^g}{1+\alpha}. \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

Bezeichnen wir $\frac{c_L^b}{1+\alpha}$ mit c_L^g, so erhalten wir

$C_L^g = C_o + c_L^g \cdot L^g$. . . . . (4)

Es ist wegen $0 < \alpha < 1$ in Vor. 2

$c_L^g < c_L^b$, und aus (3) bzw. (4) geht hervor, daß der absolute Achsabschnitt C_o unverändert blieb.

q.e.d.

Mit diesem Ergebnis läßt sich nun der Beweis führen dafür, daß die gesamtwirtschaftliche marginale Konsumquote und die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche Konsumquote aufgrund des Spareffektes ebenfalls sinken, d.h. die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion dreht sich aufgrund des Spareffektes nach unten.

Voraussetzungen:

1. Es existiert für die Untergruppe 1 eine lineare Konsumfunktion der Form $C_L = C_o + c_L L$, wobei $C_o > 0$ und $0 < c_L < 1$ sind.
2. Es existiert für die Gruppe der Gewinnbezieher die Konsumfunktion $C_Q = C_o' + c_Q Q$, wobei $C_o' > 0$ und $0 < c_Q < 1$ sind.
3. Es erfolgt eine Einkommenserhöhung für die Untergruppe 1 in Form einer Vermögenszuwendung (Investivlohn) in Höhe von $\alpha \cdot L$, wobei gilt: $0 < \alpha < 1$. Es wird angenommen, daß das Einkommen der Gruppe der Gewinnbezieher um den gleichen Betrag vermindert wird.
4. Die Mitglieder der Untergruppe 1 sparen diese Vermögenszuwendungen voll und zusätzlich zu ihrem sonstigen Sparen, d.h. sie lassen sich in ihrem Konsumverhalten bezogen auf ihren Barlohn nicht beeinflussen.

Behauptung:

Vor der Einführung der Vermögensbildungsmaßnahme besteht eine gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion der Form $C^1 = C_o^1 + c^1 \cdot Y$ mit $C_o^1 = C_o + C_o'$ und $c_L > c^1 > c_Q$.

Nach Einführung der Vermögensbildungsmaßnahme verändert sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion in $C^2 = C_o^2 + c^2 \cdot Y$, wobei gilt: $C_o^2 = C_o + C_o'$ und $c_L > c^1 > c^2 > c_Q$. Das bedeutet, daß sowohl die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche als auch die marginale Konsumquote durch die Zahlung eines Investivlohnes sinken, wenn nur der Spareffekt zum Tragen kommt.

Beweis:

Vor der Einführung des Investivlohnes ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion

$$C^1 = C_o^1 + c^1 \cdot Y$$

aus der Addition der beiden Konsumfunktionen der Untergruppe 1 und der Unternehmergruppe:

$C^1 = C_L + C_Q$ . . . . . (1)

$C^1 = C_o + c_L \cdot L + C_o' + c_Q \cdot Q$ . . . . . (2)

Die Lohnquote L/Y vor Einführung des Investivlohnes wird mit a bezeichnet, also a = L/Y. Dann gilt

$L = a \cdot Y$ . . . . . (3)

$Q = (1-a) \cdot Y$ . . . . . (4)

Aus (2), (3) und (4) folgt

$C^1 = C_o^1 + c_L a \cdot Y + c_Q \cdot Y - c_Q a \cdot Y$, ... (5)

worin

$C_o^1 = C_o + C_o'$ . . . . . (6)

ist.

Bezeichnet man

$c_L a + c_Q - c_Q a$ mit c^1 , ... (7)

so erhält man

$$\boxed{C^1 = C_o^1 + c^1 \cdot Y} \quad . . . . . (8)$$

Wird nun ein Investivlohn eingeführt, so wird die Untergruppe 1 ihren Konsum bezogen auf den Barlohn annahmegemäß nicht verändern, wohingegen die Gewinnbezieher ihren Konsum gemäß der Konsumhypothese für die Gewinnbezieher und gemäß ihres geschmälerten Gewinns senken. Es gilt dann

$C^2 = C_o^2 + c_L \cdot L + c_Q \cdot Q - c_Q \cdot \alpha \cdot L$, ... (9)

worin

$$c_o^2 = c_o + c_o' \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (10)$$

ist.

Wegen (3) und (4) folgt

$$c^2 = c_o^2 + c_L a \cdot Y + c_Q \cdot Y - c_Q a \cdot Y - c_Q \alpha a \cdot Y \quad \ldots \quad (11)$$

oder

$$\boxed{c^2 = c_o^2 + c^2 Y} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12)$$

worin

$$c^2 = c_L a + c_Q - c_Q a - c_Q \alpha a \quad \ldots\ldots\ldots \quad (13)$$

ist. Wegen (7) gilt dann

$$c^2 = c^1 - c_Q \alpha a \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (14)$$

Somit ist $c^2 < c^1$, und wegen (6), (10) und (12) ist auch $C^2/Y < C^1/Y$.

q.e.d.

3.3.1.2. Die Determinanten "Vermögen" und "soziale Sicherheit"

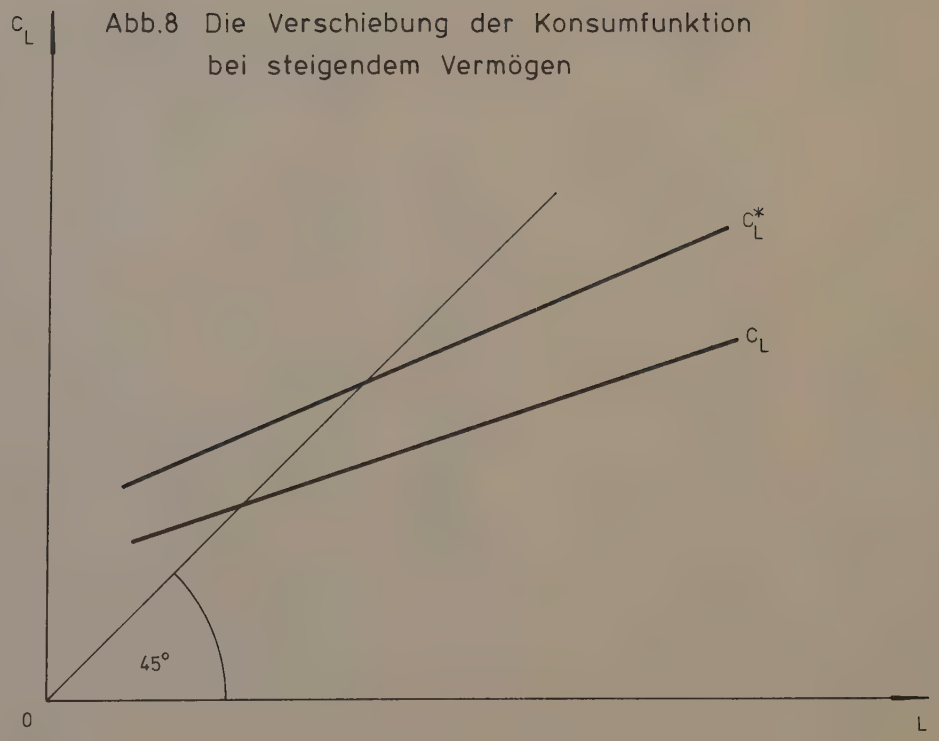
Ein zweiter Effekt auf die Konsumnachfrage ließe sich aus der Überlegung ableiten, daß bei Erfolg der Investivlohnmaßnahme die Arbeitnehmer Vermögen gebildet haben und als ein Bestimmungsgrund des Konsums das gebildete Vermögen der Wirtschaftssubjekte angesehen wird. Es gilt: je größer das bereits angesammelte Geld- bzw. Produktivvermögen eines Wirtschaftssubjektes ist, um so geringer ist bei gleichem Einkommen der Nutzen zusätzlich angesammelter Vermögensteile. Daraus ließe sich folgern, daß die Sparneigung mit steigendem Vermögen (bei gleichem Einkommen) abnimmt und sich die Konsumfunktion verschiebt.[1] (Vgl. Abb. 8).

Nun sind hierbei zwei verschiedene Wirkungen zu beobachten. Zum einen würden (konstante Einkommen

---

[1] Vgl. K. Rose, Einkommens- und Beschäftigungstheorie, a.a.O., S. 194.

Abb.8 Die Verschiebung der Konsumfunktion bei steigendem Vermögen



vorausgesetzt) die Wirtschaftssubjekte, deren Vermögen wächst, mehr aus ihrem Einkommen konsumieren. Das ist dann gleichbedeutend mit einer Verschiebung ihrer Konsumfunktion nach oben. Zusätzlich werden aber die Wirtschaftssubjekte bei einem gestiegenen Vermögen den Nutzen, den sie durch Ersparnis einer zusätzlichen Einkommenseinheit erzielen können, als nicht mehr so groß ansehen wie bei einem kleineren Vermögen. Es bietet sich also für die Wirtschaftssubjekte ein größerer Nutzen in der Verwendung eines größeren Teils einer zusätzlichen Einkommenseinheit für Konsumzwecke, als dies der Fall bei einem kleineren Vermögen gewesen wäre. Das aber ist gleichbedeutend mit einer Steigerung der marginalen Konsumquote bei steigendem Vermögen. Mit steigendem Vermögen dreht sich die Konsumfunktion eines Wirtschaftssubjektes nach oben. Dieser Vermögenseffekt muß unterschieden werden von der Hypothese, daß mit steigendem Einkommen die marginale Konsumneigung sinkt. Unabhängig von der Einkommenshöhe wirkt das Vermögen auf die Konsumfunktion.

Nun könnte man annehmen, daß durch den Investivlohn ein Vermögenseffekt hervorgerufen würde, weil die Arbeitnehmer wachsende Vermögen erhalten (es wurde ja die Untergruppe 1 unterstellt). Nun werden aber - gleichbleibenden volkswirtschaftlichen Vermögenszuwachs vorausgesetzt - die Vermögenszuwächse der Gewinnbezieher durch den Investivlohn vermindert. Der Vermögenseffekt, der auf die Konsumfunktion der Arbeitnehmer wirkt, wird somit kompensiert durch die nach Einführung des Investivlohnes erfolgende Vermögenseffektsminderung bei den Gewinnbeziehern. Ob eine teilweise Kompensation, völlige Kompensation oder Überkompensation erfolgt, kann ohne weitere Annahmen nicht so leicht beantwortet werden.

Da der Vermögenseffekt auf die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion bei den niedrigen nach dem In-

vestivlohnplan vorgesehenen Vermögensbildungsbeträgen nur sehr gering sein dürfte, soll dieser Effekt bei den weiteren Überlegungen in der vorliegenden Arbeit außer Ansatz bleiben.

Ein weiterer Bestimmungsgrund des aggregierten Konsums scheint das Maß der erreichten sozialen Sicherheit der Konsumenten zu sein[1], denn je größer die staatliche Sicherheit und der private Wohlstand sind, desto weniger müssen die Wirtschaftssubjekte Risikovorsorge durch privates Sparen betreiben. Der Investivlohn (aber auch die weiter unten behandelten Gewinnbeteiligungen) verbessert nun nicht das öffentliche soziale System, sondern den privaten Wohlstand, also das private Vermögen. Der Effekt auf die Konsumfunktion ist dann aber gleichbedeutend mit dem Vermögenseffekt und wird hier vernachlässigt.

3.3.2. Die Beeinflussung der Konsumnachfrage durch die Zahlung eines Investivlohnes und bei nicht erfolgreicher Vermögensbildung

Das andere mögliche Extrem bei Zahlung eines Investivlohnes ist die Nichtanhebung des Sparwillens der Arbeitnehmer. In diesem Falle werden im wesentlichen die beiden Determinanten a) und b) beeinflußt:

a) die Einkommen (i.w.S.) der Arbeitnehmer werden vergrößert
b) die Einkommensverteilung wird verbessert.

Die Determinante c) wird ein wenig, d) wird gar nicht beeinflußt.

---

[1] Vgl. J. Tobin, Relative Income, Absolute Income and Savings. In: Money, Trade and Economic Growth. New York 1951, zitiert bei: Th.F. Dernburg und D.M. McDougall, Lehrbuch der Makroökonomischen Theorie. Die Messung, Analyse und Kontrolle der gesamtwirtschaftlichen Aktivität. Stuttgart 1972, S. 73.

Damit bestünde die Gruppe der Arbeitnehmer ausschließlich aus Individuen der gekennzeichneten Untergruppe 2. In einem solchen Grenzfall kommt in der Hauptsache nur ein Effekt zum Tragen.

3.3.2.1. Der Ausgabeeffekt

Gemäß der Verhaltensannahme über die Untergruppe 2 werden die an die Arbeitnehmer verteilten Vermögenszuwendungen (Investivlöhne) von diesen nicht zum Zweck der Vermögensbildung gehalten, sondern als zusätzliches konsumierbares Einkommen angesehen, welches gemäß ihrer Konsumfunktion zu entsprechenden Konsumsteigerungen zur Verfügung steht. Bei den Individuen der Untergruppe 2 gelingt es also nicht, einen neuen subjektiven Beweggrund zum Sparen zu erzeugen, oder m.a.W. eine gleichzeitige Erhöhung der Sparwilligkeit bei Anhebung der Sparfähigkeit wird nicht erreicht.[1] In einem solchen Falle läßt sich - wie nachfolgend wieder graphisch und mathematisch gezeigt - folgern, daß sowohl die gesamtwirtschaftliche marginale als auch die durchschnittliche Konsumquote steigt. Der Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion wird hier als Ausgabeeffekt des Investivlohnes bezeichnet, weil die Begünstigten die Vermögenszuwendungen als konsumierbares Einkommen auffassen und gemäß ihrer Konsumfunktion ausgeben.

---

[1] Dennoch erhöht sich absolut die Ersparnis der Gruppe der Arbeitnehmer, und damit verbessert sich auch die Vermögensverteilung etwas. Das liegt aber nur daran, daß die Sparfähigkeit erhöht wurde. Die Ersparnissteigerung ist damit nicht größer als sie auch bei Barlohnsteigerungen im Ausmaß der Investivlohnzahlungen gewesen wäre. Die Sparwilligkeit ist gleich groß geblieben. Diese Extremsituation wird als totales Mißlingen der Vermögensbildungsmaßnahme (hier Investivlohn) bezeichnet. Der Begriff "totales Mißlingen" stellt also einzig und allein auf den Nichterfolg der gewünschten Anhebung des Sparwillens ab. Vgl. auch Fußnote 1 auf S. 94.

3.3.2.1.1. Die graphische Darstellung des Ausgabeeffektes

In Abb. 9 stellt die Gerade C_L die Konsumfunktion der Arbeitnehmer dar. Nimmt man an, daß die Arbeitnehmer ein Einkommen von OD erhalten, so konsumieren sie gemäß der Funktion C_L den Betrag AD. Die Gerade C_Q stellt die Konsumfunktion der Gruppe der Gewinnbezieher dar. Diese Gruppe hat z.B. ein Einkommen von OE. Dann konsumiert sie gemäß ihrer Konsumfunktion den Betrag EB. Die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion wird dargestellt durch die Gerade C^1 bei der herrschenden Einkommensverteilung OD/OE. Das Gesamteinkommen beträgt OG, der Gesamtkonsum GH.

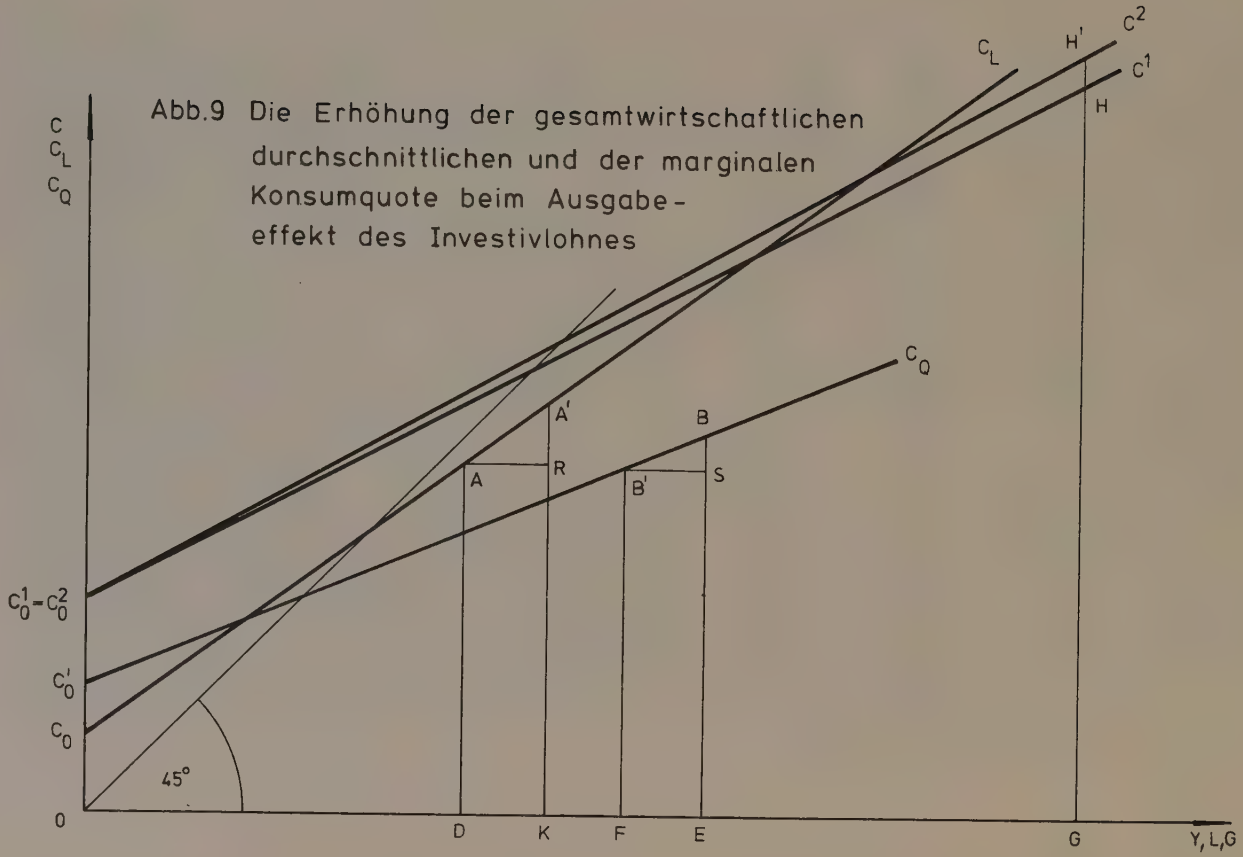
Wenn nun - wie in Abb. 9 dargestellt - angenommen wird, daß die Grenzneigung zum Konsum bei den Beziehern höherer Einkommen kleiner ist als bei den Beziehern kleinerer Einkommen, dann müßte eine Einkommensumverteilung in Richtung auf eine größere personelle und damit auch funktionelle Einkommensgleichverteilung die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen marginalen und durchschnittlichen Konsumquote zur Folge haben.[1]

---

[1] Die Voraussetzung unterschiedlicher marginaler Konsumquoten wird von Krelle als gesichert angenommen. Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 63, Fußnote 1. Über diese Hypothese führten verschiedene empirische Untersuchungen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Eine Bestätigung der Hypothese findet man bei H. Staehle, Short-Period Variations in the Distribution of Incomes. "Review of Economic Statistics", Cambridge, Mass., Vol. 19, (1937), S. 133 ff. Zweifel an der a priori angenommenen Hypothese stark unterschiedlicher Konsumneigungen wurden aufgeworfen durch H. Lubell, Effects of Redistribution of Income on Consumer's Expediture. "American Economic Review", Menasha, Wisc., Vol. 37, (1947), S. 157 ff. Vgl. auch J. Marschak, Personal and Collective Budget

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 116)

Abb.9 Die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote beim Ausgabe-effekt des Investivlohnes



Durch eine Investivlohnzahlung soll nun eine Einkommensumverteilung durchgeführt werden. Die Arbeitnehmergruppe erhält dann einen Investivlohnzuschlag in Höhe von DK. Gleichzeitig vermindert sich das Einkommen der Gewinnbezieher um FE. Es ist DK = FE.

Gemäß der Annahme über die Untergruppe 2 wird aber deren Sparwille nicht gehoben. Die Arbeitnehmer betrachten den Betrag DK als willkommene Erhöhung ihres konsumierbaren Einkommens, und sie konsumieren gemäß ihrer Konsumfunktion nun den Betrag A'K. Die Gewinnbezieher nehmen ihren Konsum gemäß ihrer Konsumfunktion von BE auf B'F zurück. Gesamtwirtschaftlich wird dadurch ein Betrag in Höhe von A'R - BS = HH' mehr konsumiert. Das Gesamteinkommen bleibt aber unverändert bei OG. Die neue gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion erhält man[1], wenn

---

(Fortsetzung der Fußnote von S. 114): Functions. "Review of Economic Statistics", Cambridge, Mass., Vol. 21, (1939), S. 161 ff. Duesenberry glaubte gar, eine Senkung der gesamtwirtschaftlichen Konsumneigung folgern zu können aus seiner Annahme, daß der Konsum eines einzelnen Individuums wesentlich mitbestimmt wird von dem Konsumstandard der nächsthöheren Einkommensgruppe (obwohl er von unterschiedlichen marginalen Konsumneigungen bei den Einkommensgruppen ausgeht). Vgl. J.S. Duesenberry, Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass., 1949, S. 44 f.

[1] Die Konstruktion der neuen gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion kann man vornehmen, indem man ein anderes Gesamteinkommen als OG wählt und dieses dann gemäß dem Einkommensverteilungsverhältnis OK/OF in die Einkommen der Gruppe der Arbeitnehmer und der Gruppe der Gewinnbezieher einteilt. Die Konsumgrößen dieser beiden Gruppen gemäß ihren Konsumfunktionen ergeben dann addiert den Gesamtkonsum bei dem geänderten Gesamteinkommen. Durch Eintragung dieser Gesamtkonsumgröße bei dem Gesamteinkommen erhält man einen Punkt der gesuchten Konsumfunktion. Mehrmaliges Wiederholen dieses Vorgehens mit anderen Gesamteinkommen (aber bei gleichem Verhältnis der Einkommensverteilung) ergibt mehrere Punkte der gesuchten Konsumfunktion.

man bei der neuen Einkommensverteilung von OK/OF die Konsumfunktionen C_L und C_Q addiert. Die neue gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion wird dann durch die Gerade C^2 dargestellt, die für ein bestimmtes Verteilungsverhältnis OK/OF gilt. C^2 verläuft durch den neuen Punkt des Gesamtkonsums H'. Damit hat sich sowohl die gesamtwirtschaftliche marginale als auch die durchschnittliche Konsumquote erhöht.

3.3.2.1.2. Die algebraische Formulierung des Ausgabeeffektes

Voraussetzungen:

1. Es existiert für die Untergruppe 2 der Arbeitnehmer eine lineare Konsumfunktion der Form $C_L = C_o + c_L \cdot L$, wobei $C_o > 0$ und $0 < c_L < 1$ gilt.
2. Es existiert für die Gruppe der Gewinnbezieher die Konsumfunktion $C_Q = C'_o + c_Q \cdot Q$, wobei gilt $C'_o > 0$ und $0 < c_Q < 1$.
3. Es erfolgt eine Einkommensumverteilung durch Zahlung eines Investivlohnes. Die Arbeitnehmer erhalten eine Einkommenserhöhung von $\alpha \cdot L$, wobei $0 < \alpha < 1$ ist. Das Einkommen der Gruppe der Gewinnbezieher wird um den gleichen Betrag vermindert.
4. Die Gruppe der Arbeitnehmer besteht ausschließlich aus Mitgliedern der Untergruppe 2; alle Mitglieder dieser Gruppe sehen die Vermögenszuwendungen als willkommenes konsumierbares Mehreinkommen an. Da keine Sperrfristen bestehen, ist dies auch ohne weiteres möglich.

Behauptung:

Vor Einführung des Investivlohnes ergibt sich eine gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion der Form $C^1 = C^1_o + c^1 \cdot Y$, wobei gilt $C^1_o = C_o + C'_o$ und $c_L > c^1 > c_Q$.

Nach Einführung des Investivlohnes verändert sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion auf $C^2 = C_o^2 + c^2 \cdot Y$, wobei gilt $C_o^2 = C_o + C_o'$ und $c_L > c^2 > c^1 > c_Q$. Das bedeutet, daß die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche und die marginale Konsumquote bei Nichterfolg der Vermögensbildungsmaßnahmen steigen.

Beweis:

Vor Einführung des Investivlohnes ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion aus der Addition der beiden Konsumfunktionen der Arbeitnehmergruppe und der Unternehmergruppe.

$C^1 = C_L + C_Q$ . . . . . (1)

$C^1 = C_o + c_L \cdot L + C_o' + c_Q \cdot Q$ . . . . . (2)

Es wird die Lohnquote L/Y mit a bezeichnet, und es gilt damit

$L = a \cdot Y$ . . . . . (3)

$Q = (1-a) \cdot Y$ . . . . . (4)

Aus (2), (3) und (4) folgt dann

$C^1 = C_o^1 + c_L a \cdot Y + c_Q \cdot Y - c_Q a \cdot Y$, ... (5)

worin

$C_o^1 = C_o + C_o^1$ . . . . . (6)

ist.

Bezeichnet man

$c_L a + c_Q - c_Q a$ mit c^1 , ... (7)

so erhält man

$\boxed{C^1 = C_o^1 + c^1 \cdot Y}$ . . . . . (8)

Nach Einführung des Investivlohnes sei die Lohnquote $L(1+\alpha)/Y$ mit b bezeichnet. Daraus folgt

$L(1+\alpha) = b \cdot Y$ . . . . . (9)

und

$Q - \alpha L = (1-b) \cdot Y$ . . . . . (1o)

Nach Einführung des Investivlohnes ändert sich (5) wegen (9) und (1o) zu

$C^2 = C_o^2 + c_L b \cdot Y + c_Q \cdot Y - c_Q b \cdot Y$, ... (11)

worin

$$c_o^2 = c_o + c_o' \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (12)$$

ist.

Aus (11) folgt

$$\boxed{C^2 = c_o^2 + c^2 \cdot Y} \quad , \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (13)$$

worin

$$c^2 = c_L b + c_Q - c_Q b \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (14)$$

ist.

Wegen (6) und (12) gilt $c_o^2 = c_o^1$, und wegen (9), (7) und (14) gilt $c_L > c^2 > c^1 > c_Q$, und wegen (6), (12) und (13) gilt auch $C^2/Y > C^1/Y$.

q.e.d.

3.3.3. Das Problem der Sperrfrist und der Substitutionseffekt

Die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand zielt auf eine Erhöhung der Sparfähigkeit in Verbindung mit einer Erhöhung der Sparwilligkeit. M.a.W. sollen die Arbeitnehmer nicht nur befähigt werden, mehr zu sparen, sie sollen auch dazu gebracht werden, neue Beweggründe zum Sparen zu entwickeln.

Gerade von den subjektiven Beweggründen zum Sparen wird im allgemeinen in der volkswirtschaftlichen Theorie aber abstrahiert, weil sie abhängen von den "Einrichtungen und dem Aufbau der vorausgesetzten wirtschaftlichen Gesellschaft, gemäß den durch Rasse, Erziehung, Übereinkunft, Religion und jeweils geltende Moral gebildeten Gebräuchen, gemäß den Hoffnungen der Gegenwart und den Erfahrungen der Vergangenheit, gemäß dem Grad und der Technik der Kapitalausrüstung, der bestehenden Verteilung von

Reichtum und den gegebenen Stufen der Lebenshaltung"[1]. Da die Einrichtungen und der Aufbau der wirtschaftlichen Gesellschaft i.d.R. aber nur über einen längeren Zeitraum und langsamen Änderungen unterworfen sind, kann man "den Hintergrund subjektiver Beweggründe zur Ersparnis und zum Verbrauch in der Hauptsache als gegeben betrachten"[2].

Nun wird durch die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand eine Änderung des Aufbaus der wirtschaftlichen Gesellschaft insofern beabsichtigt, als die Vermögensverteilung gleichmäßiger als bisher erfolgen soll, d.h. man erwartet bzw. beabsichtigt eine Änderung der Sparwilligkeit in Richtung auf das Verhalten der hier bezeichneten Untergruppe 1. Das setzt aber eine Veränderung der subjektiven Beweggründe zum Sparen voraus bzw. ist hiermit gleichbedeutend. Niemand kann aber eine Garantie dafür geben, daß und in welchem Umfange eine solche Änderung der Sparwilligkeit erreicht werden kann.

Als Lösung für dieses Problem wurden für die Vermögensbildungspläne (nicht nur bei den Investivlohnplänen) Sperrfristen vorgeschlagen, während derer die begünstigten Arbeitnehmer über die ihnen gutgeschriebenen Beträge zur Vermögensbildung nicht frei verfügen können. Damit wollte man erreichen, daß erstens während der Sperrfristen im Zuge eines Zwangssparens überhaupt eine Vermögensmasse in Händen der Arbeitnehmer gebildet würde und daß

---

[1] J. M. Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, a.a.O., S. 94.

[2] Ebenda.

zweitens durch diese Sperrfristen die Arbeitnehmer sich an den Vorgang der Bildung von Produktivvermögen gewöhnen würden und so diesen einmal eingeleiteten Sparprozeß nach Ablauf der Sperrfrist freiwillig weiterführen würden.

Bei diesem Vorschlag wurde aber regelmäßig übersehen, daß die Arbeitnehmer die Sperrfristen i.d.R. unterlaufen können. Sie brauchen nämlich nur ihre bisherigen Ersparnisse aus dem Barlohn zu verringern, und sie können dann ihre Konsumausgaben um den Betrag erhöhen, um den sie sie auch erhöhen können, wenn ihnen die Vermögensbildungsbeträge in bar ausbezahlt werden. Die Möglichkeit des Unterlaufens der Sperrfristen ist den Arbeitnehmern deshalb in der Regel gegeben, weil einerseits die Vermögensbildungsbeträge, die überhaupt verteilt werden können und sollen, pro Jahr und je Arbeitnehmer relativ niedrig sind[1] und weil andererseits die Arbeitnehmer im Schnitt eine nicht unerhebliche Spartätigkeit haben[2]. Solange also die Ersparnisse eines Arbeitnehmers aus seinem Barlohn größer sind als die Vermögenszuwendungen, kann er die Sperrfristen ohne weiteres unterlaufen. Sind die Erspar-

---

[1] Vgl. z.B. A. Oberhauser, Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, a.a.O., S. 46. Hier spricht Oberhauser von Investivlöhnen in der Höhe von 5 % der Lohnsumme. Vgl auch H. Willgerodt u.a., Vermögen, a.a.O., S. 334; bei der Beschreibung des Burgbacher-Planes werden 2o,- DM monatlich für jeden Arbeitnehmer angegeben. Bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung wird von jährlich 2oo,- DM ausgegangen (vgl. S. 289).

[2] Vgl. ebenda, S. 48 ff.

nisse aus dem Barlohn kleiner, besteht für den einzelnen Arbeitnehmer dennoch die Möglichkeit, durch Aufnahme von Krediten die Sperrfristen zu unterlaufen.

Im Rahmen der vorgesehenen Vermögensbildungsmaßnahmen können die Arbeitnehmer also nicht gezwungen werden, zusätzliches Vermögen zu bilden. Man kann nur Anreize und Vorschläge geben. Gelingt die zusätzliche Vermögensbildung während der Sperrfrist nicht, so erfolgt eine Umschichtung von bisherigen Ersparnisarten in die Bildung von Produktivvermögen.[1] Das Ziel der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand gemäß den hier ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen ist aber die Bildung von Produktivvermögen zusätzlich zu der bisherigen Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand.

Ein Unterlaufen der Sperrfrist ist gleichbedeutend mit dem Mißlingen der Anhebung des Sparwillens. Eine Erhöhung der Sparwilligkeit muß nicht zwingend erfolgen. Wenn ein Arbeitnehmer nur aus dem Grunde bisher gespart hat, um sich zu einem späteren

---

[1] Hierzu muß man allerdings einschränken, daß die Möglichkeit, die Sperrfrist zu unterlaufen, zwar gegeben sein mag; es lassen sich aber andererseits auch gute Gründe dafür anführen, daß diese Möglichkeit nicht immer und nicht vollständig wahrgenommen werden muß. So könnte z.B. die Unsicherheit über die Wertschwankungen der über die Investivlöhne erlangten Beteiligungen am Produktivkapital die begünstigten Arbeitnehmer veranlassen, die Sperrfristen nicht in dem vollen Umfange zu unterlaufen. Dieser Effekt ist dann auch nach Beendigung der Sperrfrist denkbar. Durch die in dieser Arbeit getroffene Annahme - daß die Arbeitnehmer bei Investivlohnzuwendungen aus ihrem Barlohn so viel mehr konsumieren, wie sie auch mehr konsumiert hätten, wenn ihnen der Investivlohn als Barlohnerhöhung ausbezahlt worden wäre- wird dieser Effekt allerdings wenigstens zum Teil berücksichtigt, weil $c_L < 1$. Es erfolgt somit wenigstens etwas "zusätzliches Sparen".

Zeitpunkt ein teures Konsumgut zu kaufen oder um eine Rücklage für unvorhergesehene Ausgaben zu haben, so kann ihm eine gesetzlich garantierte Ersparnis, für die er selbst nichts weiter zu tun braucht, als nur einige Jahre zu warten, nur recht sein. Er könnte somit aus seinem Barlohn mehr konsumieren. Das muß und wird nun i.d.R. nicht der Fall sein. Da aber die Möglichkeit gegeben ist, die Sperrfrist zu unterlaufen, kommt dieser also nicht die Bedeutung zu, die ihr im allgemeinen beigemessen wird.

Wenn die Sperrfristen von allen Arbeitnehmern unterlaufen werden, so treten in der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion die gleichen Änderungen auf wie beim Ausgabeeffekt, d.h. es steigen die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche und die marginale Konsumquote. Dieser Effekt, der während der Sperrfristen eintreten kann, soll hier als Substitutionseffekt des Investivlohnes bezeichnet werden.[1] Der Substitutionseffekt im Extremfall ist gleich dem Ausgabeeffekt im Extremfall. Deshalb soll für den weiteren Verlauf auf die Einbeziehung der Betrachtung der Sperrfrist und ihrer wahrscheinlichen Folgen verzichtet werden. Dabei soll aber noch einmal darauf hingewiesen werden, daß den Sperrfristen hier nicht jede Wirkung abgesprochen werden soll und daß nicht etwa der Extremfall als realistischer Fall unterstellt wird, sondern es wird von der Überlegung ausgegangen, den Bereich der Veränderungsmöglichkeiten der Konsumfunktion zu kennzeichnen. Deshalb wurden die möglichen Extremsituationen als Grenzen des Veränderungsbereiches herausgearbeitet. Wenn

---

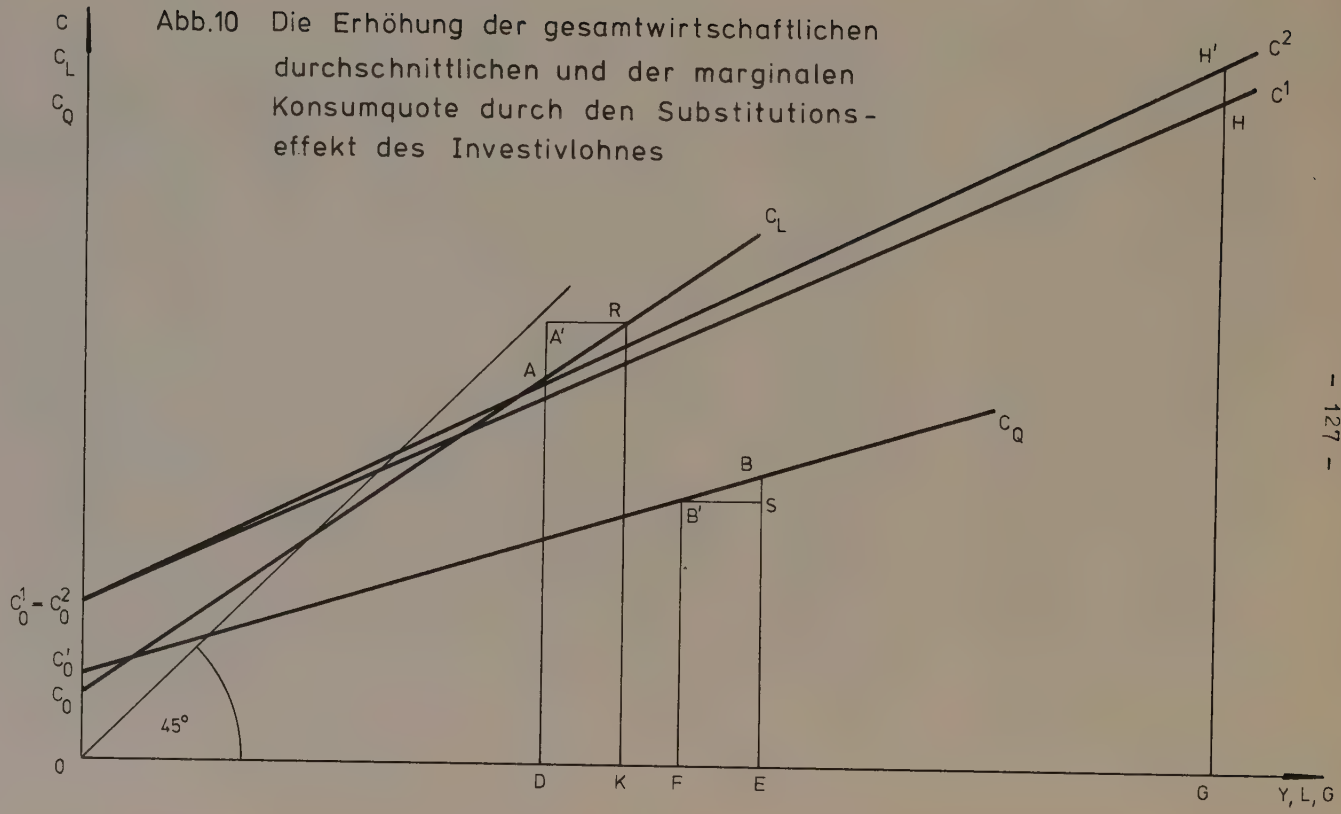
[1] Dieser Effekt besteht natürlich auch - ebenso wie die anderen hier abgeleiteten Effekte -, wenn die dargestellte Situation nur teilweise eintritt.

m.a.W. die Sperrfristen in der Wirklichkeit doch eine Wirkung zeigen würden, so liegt der Fall der dann eintretenden Veränderung der Konsumfunktion im Bereich der Möglichkeiten der Veränderungen der Konsumfunktion, dessen Grenzen von den dargestellten Extremsituationen gezogen werden.

Nachfolgend soll kurz graphisch der Substitutionseffekt dargestellt werden. In Abb. 10 stellt die Gerade C_L die Konsumfunktion der Arbeitnehmer dar (Untergruppe 2). Nimmt man z.B. an, die Untergruppe 2 erhalte ein Einkommen von OD, so konsumiert sie den Betrag AD. Die Gerade C_Q stellt das Konsumverhalten der Gruppe der Gewinnbezieher dar. Nimmt man an, die Gewinnbezieher erhalten das Einkommen OE, so konsumieren sie den Betrag EB. Die Gerade C^1 stellt die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion bei der Einkommensverteilung CD/OE dar. Das Gesamteinkommen beträgt OG, der Gesamtkonsum beträgt GH.

Wenn nun eine Einkommensumverteilung aufgrund eines Investivlohnes erfolgt, so erhalten die Arbeitnehmer z.B. zusätzlich zu ihrem Barlohn Vermögenszuwendungen in Höhe von DK. Diese bedeuten aber für sie Einkommen. Wenngleich sie diese Beträge nicht verausgaben können, können sie trotzdem aus ihrem Barlohn soviel konsumieren, wie sie konsumiert hätten, wenn sie über ihr gesamtes Einkommen hätten verfügen können. Diese Extremsituation wird hier unterstellt. Sie konsumieren also statt DA nun den Betrag DA'. Die Unternehmer nehmen hingegen ihren Konsum gemäß ihrer Konsumfunktion zurück, weil sie wegen der an die Arbeitnehmer abgeführten Investivlohnbeträge nun über ein geringeres Gewinneinkommen verfügen, und zwar geringer um den Betrag FE. Ihr Konsum wird deshalb auf FB' eingeschränkt.

Abb.10 Die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen und der marginalen Konsumquote durch den Substitutions-effekt des Investivlohnes



Die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion C^2 erhält man durch Addition der Funktionen C_L und C_Q bei der Einkommensverteilung von OK/OF. Vergleicht man C^2 mit C^1, so stellt man fest, daß die durchschnittliche und die marginale Konsumquote gestiegen sind. Die mathematische Formulierung des Substitutionseffektes erfolgt analog der des Ausgabeeffektes. Auf eine Wiedergabe kann deshalb hier verzichtet werden.

3.3.4. Die möglichen Veränderungen der Funktion der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage auf Grund der Einführung eines Investivlohnes

Bei der Durchführung eines Investivlohnplanes muß je nach Gelingen oder Mißlingen der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand mit unterschiedlichen Effekten gerechnet werden. An Hand der extremen Situationen wurden diese Effekte in den vorhergehenden Abschnitten herausgearbeitet. Als wesentliche Wirkungen fielen dabei der Spareffekt und der Ausgabeeffekt ins Auge, wobei letzterer gleichbedeutend ist mit dem Substitutionseffekt bei Bestehen einer Sperrfrist. Wenn ein Investivlohn eingeführt wird, muß damit gerechnet werden, daß die Arbeitnehmergruppe sich zusammensetzt aus Individuen der Untergruppe 1 und der Untergruppe 2. (Natürlich gibt es in der Realität auch solche Individuen, die sich teilweise wie die der Untergruppe 1 bzw. 2 verhalten; diese Individuen kann man aber durch entsprechende Größenrelationen der beiden gedachten Untergruppen 1 und 2 berücksichtigen.) Bei den Arbeitnehmern, die den Spareffekt verursachen, ist die Vermögensbildung gelungen, bei denen, die den Ausgabeeffekt verursachen, ist

die Vermögensbildung mißlungen. Es kommt dann auf die Größenrelation dieser beiden Untergruppen an, welcher Gesamteffekt auf die gesamtwirtschaftliche Konsumnachfrage sich herausbildet.

Nach Auffassung des Verfassers dieser Arbeit sollte zuviel Optimismus hinsichtlich des Gelingens einer Hebung der Sparwilligkeit mit großer Vorsicht begegnet werden, zumal die Sperrfristen nicht das leisten müssen, was sie zu versprechen scheinen; schließlich kann auch erst über einen viele Jahre umfassenden Zeitraum ein ansehnliches Vermögen mittels einer Investivlohnmaßnahme gebildet werden, und meist bieten erst Vermögen ab einer bestimmten Größenordnung genügend Anreiz, weiter zu sparen.[1]

Es sollten hier aber keine Prognosen über den sich tatsächlich einstellenden Gesamteffekt aufgestellt werden, - dafür spielen zu viele unwägbare Größen und Randprobleme mit in die Überlegungen hinein -, sondern es sollten nur die Aussagen über den Bereich der möglichen Veränderungen der Konsumfunktion gefunden werden. Dieser Bereich unterscheidet sich nämlich von dem Bereich der möglichen Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion bei den Plänen der Gewinnbeteiligung, wie weiter unten gezeigt werden wird.

Für den Bereich der möglichen Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion auf Grund der Einführung eines Investivlohnes läßt sich allgemein folgendes Gleichungsschema aufstellen:

Vor der Einführung des Investivlohnes gilt:

$$C^1 = C_o^1 + c^1 . Y \quad , \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (1)$$

$$C^1 = C_L^1 + C_Q^1 \quad , \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (2)$$

---

[1] Vgl. hierzu letzter Absatz der Fußnote auf S. 9o.

worin C^1 der Gesamtkonsum, C_L^1 der Konsum der Arbeitnehmergruppe vor Zahlung des Investivlohnes, C_Q^1 der Konsum der Gewinnbezieher vor Zahlung des Investivlohnes, C_o^1 der Ordinatenabschnitt der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion vor Einführung des Investivlohnes, c^1 die gesamtwirtschaftliche marginale Konsumneigung vor Einführung des Investivlohnes und bei konstanter Verteilungsquote und Y das Gesamteinkommen sind.

Es gilt ferner

$$C_L^1 = C_o + c_L \cdot L \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

und

$$C_Q^1 = C_o' + c_Q \cdot Q \quad , \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

worin bedeuten C_o das Existenzminimum der Arbeitnehmergruppe, C_o' das Existenzminimum der Gruppe der Gewinnbezieher, c_L die marginale Konsumneigung der Gruppe der Arbeitnehmer, c_Q die Konsumneigung der Gruppe der Gewinnbezieher, L das Lohneinkommen und Q das Gewinneinkommen. Setzt man (3) und (4) in (2) ein, so folgt

$$C^1 = C_o + C_o' + c_L \cdot L + c_Q \cdot Q \quad \ldots\ldots\ldots (5)$$

Setzt man nun

$$L/Y = a \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (6)$$

und

$$Y = L + Q , \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (7)$$

woraus folgt

$$L = a \cdot Y, \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (8)$$

$$Q = (1-a) \cdot Y \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

und setzt man

$$C_o + C_o' = C_o^1 , \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (1o)$$

so erhält man aus (5), (8), (9) und (1o)

$$C^1 = C_o^1 + c_L a \cdot Y + c_Q (1-a) \cdot Y , \quad \ldots\ldots\ldots (11)$$

woraus folgt

$$C^1 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a) \cdot Y \quad \ldots\ldots\ldots (12)$$

Setzt man für

$c_L a + c_Q - c_Q a$ die Größe c^1, ... (13)

so erhält man wieder (1).

Nach Einführung des Investivlohnes gilt:

$C^2 = C_o^2 + c^2 \cdot Y$, ... (14)

$C^2 = C_L^2 + C_Q^2$, ... (15)

worin der Index 2 auf die Situation nach der Einführung des Investivlohnes hinweist. Für die Größe der Investivlohnsumme gilt

$IL = \alpha \cdot L$, ... (16)

$0 < \alpha < (1-c_L) < 1$ . . . . . (17)

Es bedeuten IL Investivlohn, α prozentualer Satz des Investivlohns bezogen auf die Barlohnsumme. Durch die Zahlung des Investivlohnes wird (3) zu

$C_L^2 = C_o + c_L \cdot L + \omega c_L \alpha \cdot L$, ... (18)

wobei gilt

$0 \leq \omega \leq 1$ . . . . . (19)

Und es wird (4) zu

$C_Q^2 = C_o' + c_Q \cdot Q - c_Q \alpha \cdot L$ . . . . . (2o)

Setzt man (18) und (2o) in (15) ein, so folgt

$C^2 = C_o + C_o' + c_L \cdot L + c_Q \cdot Q - (c_Q - \omega c_L) \alpha \cdot L$ . . . (21)

Wegen (8), (9) und (1o) folgt

$C^2 = C_o^1 + c_L a Y + c_Q (1-a) Y - (c_Q - \omega c_L) \alpha a Y$, . . (22)

$C^2 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a) Y - (c_Q - \omega c_L) \alpha a Y$. . (23)

Wegen (13) folgt

$$\boxed{C^2 = C_o^1 + c^1 Y - (c_Q - \omega c_L) \alpha a Y} \quad . . . . . (24)$$

Darin ist wegen (19) $0 \leq \omega \leq 1$.

Das heißt:

a) wenn $\omega = 0$ ist, so sparen die Arbeitnehmer ihre Investivlohnbeträge vollständig, damit wird aus (24)

$$\boxed{C^2 = C_o^1 + c^1 Y - c_Q \alpha a Y} \quad . . . . . (25)$$

Setzt man für
$c^1 - c_Q \propto a$ die Größe c^2, ...(26)
so sieht man, daß
$c^2 < c^1$ ist, und bei gleichem Y ist wegen Konstanz von C_o^1 die durchschnittliche Konsumquote gesunken. Weil also die Vermögensbildung voll gelungen ist, hat sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion wegen des Spareffektes nach unten gedreht.

b) wenn hingegen $\omega = 1$ ist, so geben die Arbeitnehmer ihre Vermögensbildungsbeträge nach Maßgabe ihrer Konsumhypothese aus. (Eine Sperrfrist können sie wegen des Ausdrucks (17) unterlaufen.) Dann wird aus (24)

$$\boxed{C^2 = C_o^1 + c^1 Y - (c_Q - c_L) \propto aY} \quad . \; . \; .(27)$$

Setzt man wieder
$c^1 - c_Q \propto a + c_L \propto a = c^2$, ...(28)
so ist wegen der Annahme $c_L > c_Q$
$c^2 > c^1$ und wegen $C_o^1 = \text{const.}$ bei gleichem Y die durchschnittliche Konsumquote ebenfalls gestiegen. Weil die Vermögensbildung mißlungen ist, hat sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion nach oben gedreht.

Zwischen diesen beiden Grenzen liegt der Bereich der Möglichkeiten für die Veränderung der Konsumfunktion. Der in der Realität sich einstellende Fall wird mit großer Wahrscheinlichkeit kein Grenzfall sein, sondern irgendwo zwischen diesen beiden Extrema liegen. Hier kam es nur darauf an, den Bereich der Möglichkeiten, nicht den Bereich der Wahrscheinlichkeiten, abzugrenzen. Dabei gilt der hier gekennzeichnete Bereich auch nur im Rahmen der hier gesetzten Annahmen. Auch ließe sich durch

weitere Annahmen der Bereich der Möglichkeiten sicherlich noch einengen. Dieses Vorgehen würde aber die Analyse erschweren, ohne grundlegend andere Ergebnisse zu liefern. Mit Sicherheit läßt sich hier jedenfalls feststellen, daß gilt: $0 \leq \omega \leq 1$. Wie groß ω in der Realität sein wird, ist gleichbedeutend mit der Frage, wie sehr der Sparwille der Arbeitnehmer verändert wird bzw. wie weit man ihn beeinflussen kann.

3.4. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage durch die Gewinnbeteiligung

Die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion würde nicht nur durch einen Investivlohn, sondern auch durch Maßnahmen der Gewinnbeteiligung beeinflußt. Grundsätzlich werden dabei durch eine Gewinnbeteiligung die gleichen Determinanten der Konsumnachfrage beeinflußt wie beim Investivlohn. Auch werden die Grenzen des Bereichs der möglichen Veränderungen der Konsumfunktion durch die beiden extremen Situationen gezogen, daß einmal eine zusätzliche Vermögensbildung gelingt und zum andern die Vermögensbildungsabsicht voll mißlingt. Der Erfolg der Gewinnbeteiligungspläne hängt also wieder davon ab, ob der Sparwille bei den begünstigten Arbeitnehmern gehoben werden kann.[1] Was bisher über die Sperrfristen ausgeführt wurde, gilt dabei auch unverändert im Falle der Gewinnbeteiligung. Die Überlegungen über den Bereich der möglichen Veränderungen der Konsumfunktion lassen sich deshalb analog zu

---

[1] Nun könnte man für den Fall der betrieblichen Gewinnbeteiligung noch berücksichtigen, daß die Arbeitnehmer zum Teil wahrscheinlich eher bereit sind, ihre Gewinnbeteiligungsbeträge in Form von Produktivvermögen zu halten als im Fall des Investivlohnes und der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung, weil bei gleicher Höhe der gesamten Vermögenszuwendungen eine recht große Ungleichverteilung der Vermögensanteile innerhalb der Gruppe der Arbeitnehmer stattfinden würde. Die Arbeitnehmer, die in gewinnstarken Unternehmen arbeiten, würden größere Vermögensbildungszuwendungen erhalten als solche, die in gewinnschwachen Unternehmen beschäftigt sind. Höhere Beträge geben aber mehr Spielraum für die Vermögensbildung (Sparfähigkeit) und erleichtern es, wenigstens einen Teil dieser Beträge nicht aufzulösen. Da dieser Effekt sich einerseits ohne weitere komplizierte Annahmen nicht abschätzen läßt, andererseits sowieso im Bereich der Veränderungsmöglichkeiten der Konsumfunktion eingeschlossen ist, soll er hier vernachlässigt werden.

denen des Investivlohnes führen. Dabei kann man für die Grenzsituationen im Prinzip auch die gleichen Effekte herausarbeiten, jedoch liegen die Grenzen des Veränderungsbereiches der Konsumfunktion etwas anders als beim Investivlohn.

Um diesen Bereich zu kennzeichnen, sind nur wenige Überlegungen erforderlich. Zunächst müssen wieder einige abstrahierende Annahmen gemacht werden. Dabei können die Annahmen des Abschnitts 3.3. im Teil II (S. 96 f.) - mit Ausnahme der Annahmen 8 und 11 - übernommen werden. Die Unterteilung der Gruppe der Arbeitnehmer in die beiden Untergruppen soll ebenfalls beibehalten werden. Schließlich muß neben der Änderung der Annahmen 8 und 11 eine Aussage gefunden werden über die Reaktion der Gewinnbezieher. Diese drei neuen Aussagen werden dabei noch unterschiedlich je nach der Art der Gewinnbeteiligung (betriebliche oder überbetriebliche) getroffen.

A) Bei der betrieblichen Gewinnbeteiligung wird die Annahme 8 dahingehend geändert, daß die Arbeitnehmer eine Einkommenserhöhung in Form einer Vermögenszuwendung anteilmäßig aus dem Gewinn des sie beschäftigenden Unternehmens erhalten. Die so erhaltenen Vermögenszuwendungen verbleiben zu investiven Zwecken in den jeweiligen Unternehmen, von denen sie geleistet werden. Insgesamt erhält die Gruppe der Arbeitnehmer eine Gewinnbeteiligung in Höhe von $\beta \cdot Q$. Diese neue Annahme wird bezeichnet als Annahme 8a.

   Die Annahme 11 wird dahingehend geändert, daß alle Unternehmen, in denen ein Gewinn anfällt, ihren Arbeitnehmern die Gewinnbeteiligung zukommen lassen. Die Unternehmen, die keinen Gewinn erwirtschaften, müssen somit auch keine vermögenswirksame Gewinnbeteiligung leisten.

Diese Annahme wird als Annahme 11 a bezeichnet.

Schließlich muß über die Einkommen der Gewinnbezieher bei einer betrieblichen Gewinnbeteiligung festgestellt werden, daß nur die Einkommen stärker beschnitten werden, die aus größeren Gewinnen stammen. Die kleinen Gewinnbezieher werden weniger als im Falle des Investivlohnes betroffen, weil die Gewinnbeteiligung relativ zur anfallenden Gewinnhöhe bemessen wird.[1] Bei einer gleich großen Summe an Vermögensbildungsbeträgen (wie im Falle des Investivlohnes) würden die größeren Beträge von Unternehmen mit größeren Gewinnen geleistet. Das hat aber zur Folge, daß für die Abschätzung der Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Konsumnachfrage mit einer geänderten Konsumfunktion der Gewinnbezieher gerechnet werden kann. Während sich zwar im allgemeinen die kleineren Gewinnbezieher von einer Gewinnreduzierung in ihrem Konsumverhalten sehr wohl beeinflussen lassen, lassen sich die Bezieher großer Gewinne von einer Einkommensreduzierung nicht oder nur wenig

---

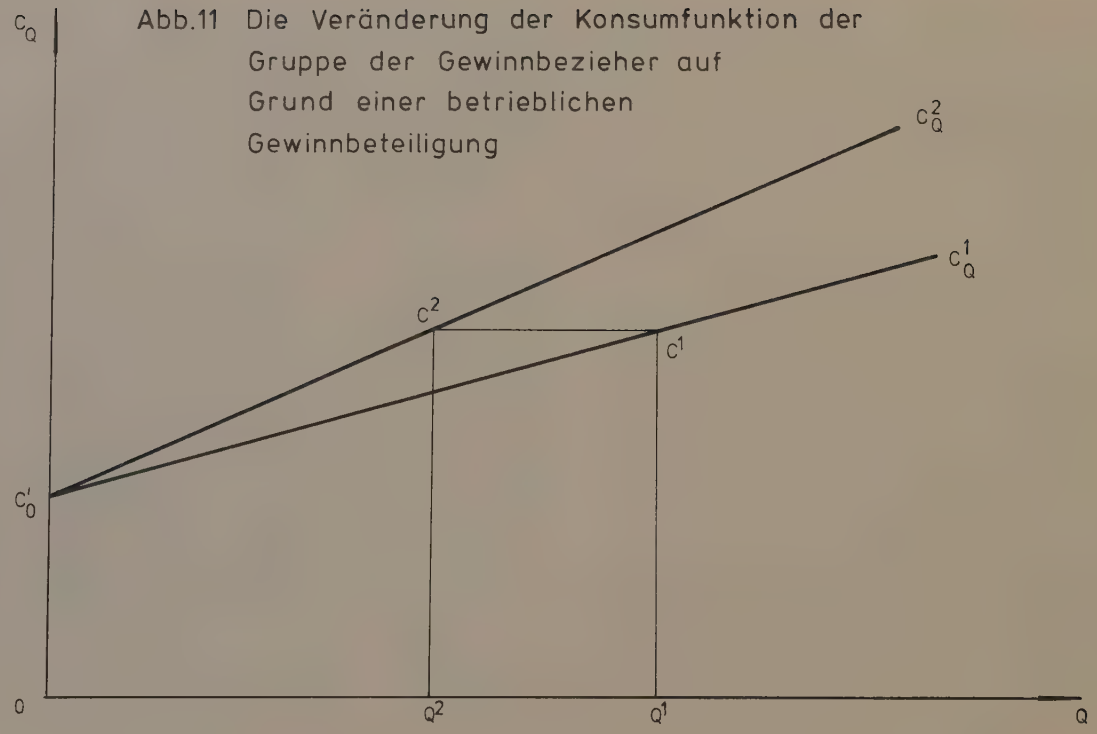
[1] Dabei wird hier davon abgesehen, daß große Gewinne, die stark durch eine betriebliche Gewinnbeteiligung beschnitten würden, auf viele sehr kleine Gewinnbezieher verteilt werden können (z.B. bei einer AG). Solche Gewinnbezieher kleinster Gewinnanteile würden nämlich sehr stark beeinträchtigt. Da es sich bei solch kleinen Gewinnbeziehern i.d.R. aber um solche handelt, die auch ein Arbeitseinkommen beziehen, welches den bedeutenderen Teil ihres Gesamteinkommens ausmacht, können diese Wirtschaftssubjekte in den hier angestellten Überlegungen vernachlässigt werden, denn sie müssen als Arbeitnehmer und nicht als Gewinnbezieher eingestuft werden. Darüber hinaus schließt bereits die hier unterstellte Annahme 1o im Abschnitt 3.3. im Teil II die Überschneidungen von Arbeits- und Gewinneinkommen aus.

beeinflussen. Da nun aber die Bezieher kleiner Gewinne nur sehr geringe Kürzungen ihrer Einkommen hinnehmen müssen und der Großteil der Vermögensbildungszuwendungen aus großen Gewinnen geleistet wird, dürfte der Konsum der Gewinnbezieher, wenn überhaupt, nur um weniges zurückgehen. Der Rückgang des Konsums mag dabei noch korreliert sein mit dem Satz der Gewinnbeteiligung, da dieser aber sehr niedrig ausfallen würde, soll der Rückgang des Konsums der Gewinnbezieher hier vernachlässigt werden. Es wird im folgenden von der vereinfachenden Annahme ausgegangen, daß bei einer betrieblichen Gewinnbeteiligung der Konsum der Gewinnbezieher nicht beeinflußt wird. Die Abbildung 11 gibt diese Annahme graphisch wieder.

B) Bei der <u>überbetrieblichen Gewinnbeteiligung</u> wird die Annahme 8 dahingehend geändert, daß die Arbeitnehmer eine Einkommenserhöhung in Form einer Vermögenszuwendung erhalten zusätzlich zu ihrem Barlohn. Diese Vermögenszuwendungen werden aus Gewinnbeteiligungen geleistet, die in einem überregionalen Fonds zusammengefaßt werden und mittels Anteilscheinen an alle Arbeitnehmer kostenlos verteilt werden. Die so angesammelten Vermögensanteile sollen zu investiven Zwecken in den Unternehmen verbleiben. Insgesamt erhält die Gruppe der Arbeitnehmer wiederum $\beta \cdot Q$ an Vermögenszuwendungen. Diese so geänderte Annahme wird als Annahme 8 b bezeichnet.

Die Annahme 11 wird dahingehend geändert, daß nicht alle Unternehmen eine Gewinnbeteiligung leisten, sondern bereits aus organisatorischen Gründen nur die Unternehmen, die min-

Abb.11 Die Veränderung der Konsumfunktion der Gruppe der Gewinnbezieher auf Grund einer betrieblichen Gewinnbeteiligung



destens eine bestimmte Gewinnhöhe erzielen.[1] Diese so geänderte Annahme soll als Annahme 11 b bezeichnet werden.

Schließlich kann über die Reaktion der Gewinnbezieher bezüglich ihrer Konsumtätigkeit folgendes festgestellt werden: Da nach der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung nur die Unternehmen eine Gewinnbeteiligung leisten sollen, bei denen sehr hohe Gewinne anfallen, ist gewährleistet, daß Bezieher kleiner oder mittlerer Gewinne nicht belastet werden. Dieser Vorteil hat auch Folgen für die Konsumnachfrage der Gruppe der Gewinnbezieher. Wenn nämlich nur die relativ hohen Gewinne von einer Gewinnbeteiligung betroffen werden, so kann man annehmen, daß die Bezieher dieser großen Gewinne sich bezüglich ihrer Konsumausgaben nicht beeinflussen lassen. (Die Aufteilung großer Gewinne auf viele Einkommensbezieher wurde annahmegemäß ausgeschlossen.) Nachfolgend wird von der Annahme ausgegangen, daß bei einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung die Gewinnbezieher ihre Konsumausgaben nicht reduzieren werden. Es wird also die gleiche Reaktion oder besser Nichtreaktion der Gruppe der Gewinnbezieher sowohl bei betrieblicher als auch bei überbetrieblicher Gewinnbeteiligung unterstellt.

Da für die Ermittlung des Bereichs der möglichen Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion die Überlegungen analog denen beim Investivlohn sind, kann auf eine Wiederholung der Darstellung der einzelnen Effekte verzichtet werden.

---

[1] Es lassen sich mehrere Gründe dafür anführen, daß die überbetriebliche Gewinnbeteiligung erst von einer bestimmten Gewinnhöhe ab erfolgen soll. Vgl. hierzu z.B. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 1o5 ff. und S. 482 f.

3.4.1. Die möglichen Veränderungen und Grenzen der Funktion der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage auf Grund der Einführung einer betrieblichen oder überbetrieblichen Gewinnbeteiligung

Allgemein gilt vor Einführung einer Gewinnbeteiligung wieder:

$$C^1 = C_o^1 + c^1 Y \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (29)$$

bzw.

$$\boxed{C^1 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a)Y} \quad \ldots\ldots\ldots (30)$$

Nach Einführung einer Gewinnbeteiligung in Höhe von $\beta \cdot Q$ gilt dann:

$$C^2 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a)Y + \omega c_L \beta Q \quad \ldots\ldots (31)$$

oder

$$\boxed{C^2 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a)Y + \omega c_L \beta (1-a)Y} \quad \ldots (32)$$

Es gilt wieder $0 \leq \omega \leq 1$. Dabei fällt auf, daß C^2 stets größer als C^1 ist, wenn nur $\omega \neq 0$ ist. Das heißt, bis auf den Grenzfall $\omega = 0$ dreht sich die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion nach oben. Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit kann man nun unter Berücksichtigung der hier gesetzten Annahmen und Vereinfachungen folgern, daß bei Einführung einer betrieblichen oder einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung die Konsumnachfrage bei gleichem Y steigen wird bzw. sich die Funktion der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage nach oben drehen wird. Um so größer die Gruppe der Sparwilligen ist, um so weniger wird die Kurve nach oben gedreht, um so geringer ist also der Anstieg der marginalen Konsumneigung. Auf keinen Fall aber wird ein Sinken der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage zu verzeichnen sein. Dieses Ergebnis verwundert natürlich nicht bei der Annahme, daß die Gewinnbezieher

ihre Konsumausgaben nicht senken werden. Die beiden Grenzwerte dieses Bereichs, in welchem die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion sich bewegen kann, sind wieder gekennzeichnet durch die beiden Grenzsituationen, daß jeder seine Vermögenszuwendungen gemäß der Konsumhypothese der Arbeitnehmer konsumiert oder daß jeder die Vermögenszuwendungen voll spart.

Auch gilt bei der Gewinnbeteiligung, daß der in der Realität sich einstellende Fall mit großer Wahrscheinlichkeit irgendwo zwischen den beiden hier gekennzeichneten Grenzsituationen liegt. Die Lage der Grenzsituationen ist ebenfalls annahmebedingt, bei anderen Voraussetzungen ließe sich sicherlich ein etwas anderer Bereich der möglichen Veränderungen der Konsumfunktion abgrenzen. Für einen Vergleich der ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen wurde der hier vorgenommene Abstraktionsgrad als ausreichend angesehen und zusätzliche Annahmen würden die Analyse sehr erschweren, ohne zu grundlegend anderen Aussagen zu führen.

3.4.1.1. Der Spareffekt bei Gewinnbeteiligung

Würden die Arbeitnehmer nur aus Individuen der Untergruppe 1 bestehen, so wäre $\omega = 0$. Die Vermögensbildung wäre voll gelungen und die Konsumfunktion bliebe unverändert. Es würde gelten $C^2 = C^1$. Dieses Ergebnis erhält man, wenn man ω in (32) einsetzt. Es ergibt sich dann wieder (30).

3.4.1.2. Der Ausgabeeffekt (bzw. Substitutionseffekt) bei Gewinnbeteiligung[1]

In dem Fall des totalen Mißlingens der zusätzlichen Vermögensbildung, wenn also die Arbeitnehmer nur aus Individuen der Untergruppe 2 bestehen, wäre $\omega = 1$. Dann käme der Ausgabeeffekt (bzw. Substitutionseffekt bei Bestehen einer Sperrfrist) der Gewinnbeteiligung zum Tragen. Damit würde dann aus (32)

$$C^2 = C_o^1 + (c_L a + c_Q - c_Q a)Y + c_L \beta(1-a)Y \quad \ldots(33)$$

Die gesamtwirtschaftliche Konsumfunktion würde sich nach oben drehen, marginale und durchschnittliche Konsumquote würden steigen.

---

[1] Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O. Den dort angestellten Untersuchungen der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen einer Ertragsbeteiligung liegt diese extreme Annahme einer Grenzsituation zugrunde. Nur der Grenzfall, daß alle Arbeitnehmer die Vermögensbildungsbeträge als zusätzliches konsumierbares Einkommen ansehen, wurde als Hypothese unterstellt.

4. Die Beeinflussung der Investitionsnachfrage durch die ausgesuchten Vermögensbildungspläne

Neben der Konsumnachfrage spielt die Nachfrage nach Investitionsgütern auf dem Gütermarkt eine entscheidende Rolle. Die Investitionen werden von den beiden Gruppen Unternehmen und Staat getätigt. Da einerseits die Untersuchungen in dieser Arbeit unter der Abstraktion staatlicher Aktivität vorgenommen werden, andererseits der Staat von den hier vorgeschlagenen Plänen nicht direkt oder nur wenig[1] beeinflußt wird, bleibt das Verhalten der Gruppe der Unternehmen dahingehend zu untersuchen, inwieweit es von der Einführung der Pläne beeinflußt würde. Dazu ist hier erforderlich, zunächst die Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit aufzuzeigen.

4.1. Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeit

"Die Investitionsfunktion beschreibt den Zusammenhang zwischen einer tatsächlich vorgenommenen Investition und den sie bestimmenden Faktoren. Sie entspricht damit logisch der Konsumfunktion, die die Abhängigkeit der tatsächlichen Konsumausgaben vom Einkommen, von den Preisen usw. ausdrückt. Die tatsächliche Investition hängt nun aber nicht nur von der Neigung zur Investition ab, sondern auch von der Möglichkeit, sie durchzuführen, d.h. von der Verfügbarkeit der notwendigen Finanzierungsmittel"[2] (unterstrichene Satzteile sind im Original gesperrt gedruckt).

---

[1] So würden z.B. die staatlichen Einnahmen von einer Gewinnbeteiligung beeinflußt, wenn die Gewinnbeteiligung vom Gewinn vor Steuern bemessen würde. Damit würde der zu versteuernde Gewinn geschmälert.

[2] E. Preiser, Investition und Zins. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Stuttgart, Bd. 17o (1958), S. loo f.

Diesen von Preiser gezeigten Zusammenhang kann man auch mit den Worten kennzeichnen, daß die Investitionsnachfrage bestimmt wird von der Neigung[1], eine bestimmte Investition durchzuführen und von der Möglichkeit, eine gewünschte Investition zu realisieren. Es gilt somit, die Bestimmungsgründe dieser beiden Faktoren Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeit näher zu analysieren. Dabei stellt sich dann auch heraus, daß beide Faktoren zum Teil von gleichen Determinanten beeinflußt werden.[2]

Mehrere Theorien der Investitionsfunktion sind in der Vergangenheit entwickelt worden. Ökonometrische Arbeiten[3] haben aber erwiesen, daß erstens keine

---

[1] Nachfolgend wird der Ausdruck "Investitionsneigung" bzw. "Neigung zur Investition" in dieser Arbeit übernommen. Im Unterschied zu dem Begriff der Konsumneigung geht es aber bei der "Investitionsneigung" nicht um die Steigung der Investitionsfunktion in einem Koordinatenschema, sondern es ist damit der Wunsch oder der Wille, eine bestimmte Investition durchzuführen, gemeint.

[2] Vgl. z.B. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 100: "Es geht dabei nicht nur um die Zinsempfindlichkeit, d.h. um den Einfluß des Zinses als Faktor der Investitionsrechnung, sondern auch, und mehr noch, um das Problem der Investitionsfinanzierung"; vgl. auch E. Preiser, Nochmals: Investition und Zins. Eine Revision. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Stuttgart, Bd. 171 (1959), S. 241: "habe ich unterschieden zwischen seinem Einfluß [gemeint ist der Zins] auf die Investitionsneigung und seiner Bedeutung für die Investitionsfinanzierung"; vgl. z.B. W. Krelle, Die Investitionsfunktion. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Stuttgart, Bd. 172 (1960), S. 348: "Der Gewinn ist einerseits ein Indiz dafür, daß an der betreffenden Stelle sich eine Investition lohnen könnte und schafft auf der anderen Seite zugleich die notwendigen Finanzierungsmittel."

[3] Vgl. hierzu z.B. H. Ismar, G. Lange, H.v. Schweinitz, a.a.O.,; ferner vgl. J.R. Meyer und E. Kuh, The Investment Decision. An Empirical Study. Cambridge, Mass., 1957; vgl. ferner J. Tinbergen, Statistical Testing of Business-Cycle Theories I, Genf 1939.

dieser bisher aufgestellten Theorien Alleingültigkeit besitzt[1], sondern vielmehr als einzelne Determinanten einer umfassenden Investitionsfunktion aufgefaßt werden müssen und daß zweitens den Gewinnen als Determinante der Investitionstätigkeit eine wesentliche Bedeutung zukommt.[2]

Die Investitionstheorien haben verschiedene Hypothesen zur Grundlage[3], wie

- die Zinshypothese,
- die Akzelerationshypothese,
- die Gewinnhypothese,
- die Kapazitätsauslastungshypothese,
- die Liquiditätshypothese,
- die Reinvestitionshypothese,

um hier nur die bekanntesten zu nennen.

---

1 Vgl. J. Tinbergen, Einführung in die Ökonometrie. Wien und Stuttgart 1952, S. 18o; vgl. W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 348.

2 Neben Autoren jüngerer Zeit wurde die Theorie der gewinnabhängigen Investitionen vor allem von Tinbergen behandelt. Vgl. J. Tinbergen, An Econometric Approach to Business Cycle Problems. Paris 1937; vgl. derselbe, Einführung in die Ökonometrie, a.a.O.; vgl. derselbe, A Method and its Application to Investment Activity. Genf 1939; vgl. M. Kalecki, Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-run Changes in Capitalist Economy. Third impression, London 1956, S. 53 ff. Zahlreiche empirische Untersuchungen führten denn auch zu dem Ergebnis, daß "im Gegensatz zum Akzelerationsprinzip .. die Abhängigkeit der Investitionen von den Gewinnen von keinem der Autoren verneint" wird. "Meinungsverschiedenheiten bestehen nur hinsichtlich der Periode, deren Gewinne die Investitionen beeinflussen. Die Mehrzahl der Autoren entscheidet sich für die Gewinne der Vorperiode." H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 1o4.

3 Vgl. W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 345 ff; vgl. J. Rosette, Ökonometrische Investitionsfunktionen für Konjunkturmodelle. "Konjunkturpolitik". Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung. Berlin , 17. Jg. (1971), S. 141 ff.

Dabei ist es ein Kennzeichen der neueren Investitionstheorien, daß sie auf empirische Untersuchungen zugeschnitten sind.[1] "Äußerlich ist das Ergebnis dieser Entwicklung eine fortschreitende Komplizierung der ökonometrischen Investitionsfunktionen und der Hypothesen, insbesondere eine Verdrängung monokausaler Ansätze"[2]. Das hat aber auch zur Folge, daß "das Abschneiden der relevanten Hypothesen im Rahmen einer Investitionsfunktion immer nur als konditionaler Test der jeweiligen Hypothese angesehen werden"[3] kann. Das bedeutet z.B., daß "die geringe Signifikanz .. der Koeffizienten der Liquiditätsvariablen in einer Investitionsfunktion, in der auch ein Akzelerator auftritt, .. auch bei statistisch gesicherten Funktionen nicht dahingehend verallgemeinert werden kann, daß die Liquidität als generell bedeutungslos anzusehen sei"[4].

Keine der Hypothesen kann alleine die Investitionsnachfrage erklären, zumal noch eine große Zahl weiterer Faktoren auf die gesamtwirtschaftliche Investitionsnachfrage einwirkt. Es besteht somit einerseits die Schwierigkeit, eine umfassende allgemeingültige Investitionstheorie zu formulieren und andererseits eine solche Theorie an der Wirklichkeit zu überprüfen.[5] Dennoch lassen sich einige theore-

---

1 Vgl. J. Rosette, a.a.O., S. 142.

2 Ebenda.

3 Ebenda, S. 156.

4 Ebenda.

5 Vgl. W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 348: "Empirische Tests helfen ... solange nicht weiter, wie nicht eine zutreffendere theoretische Konzeption erarbeitet ist; erst sie kann und muß dann wieder mit der wirtschaftlichen Wirklichkeit konfrontiert werden. Der Grundgedanke ... ist nun, daß - außer der autonomen Investition, die sich in allen Bereichen der Wirtschaft als ein kleiner, unabhängiger Grundstock findet, - die zins-, wachstums- und gewinnabhängige Investition jeweils (Fortsetzung der Fußnote auf S. 145).

tische Konzepte auch für den hier vorliegenden Untersuchungsgegenstand recht gut verwenden. Nachfolgend sollen so die von Preiser[1] dargestellten und von Krelle[2] fortgeführten theoretischen Überlegungen wiedergegeben werden.[3]

4.1.1. Die Determinanten der Investitionsneigung

Zunächst wird ausgegangen von den beiden Einflußgrößen "Gewinne" und "Marktzinssatz". Dabei wird vorübergehend unterstellt, daß diese beiden Determinanten die einzigen Größen sind, nach denen die Unternehmer ihre Investitionsentscheidungen ausrichten.

(Fortsetzung der Fußnote 5 von S. 144):
in bestimmten Bereichen der Wirtschaft anzutreffen sind. Die Gesamtinvestition - als Summierung aller Investitionsarten - folgt dann aber so komplizierten Gesetzen, daß ein unmittelbarer ökonometrischer Test mit linearen Regressionen zu keinem eindeutigen Ergebnis führen kann."

1 Vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 103 ff; vgl. derselbe, Nochmals: Investition und Zins. Eine Revision, a.a.O., S. 16 ff. Vgl. hierzu auch die bereits in Ansätzen vorhandenen Vorstellungen von C. Föhl, Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf. München und Leipzig 1937, S. 179 ff; vgl. J. M. Keynes, A Treatise on Money. Bd. 1. The Pure Theory of Money. New York 1930, S. 159 ff.

2 Vgl. W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 350 ff.

3 Dabei wird im wesentlichen der unkomplizierteren graphischen Darstellungsweise bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 184 ff. gefolgt.

4.1.1.1. Die Renditeüberlegungen

Die Gewinne werden in einer Unternehmung weniger als absolute Größe, sondern vielmehr als relative Größe, nämlich im Verhältnis zum eingesetzten Kapital, als Grundlage für die Investitionsentscheidung herangezogen. Dieser aus der Investitionstheorie[1] bekannte Zusammenhang bedeutet m.a.W., daß die erwarteten zukünftigen Erträge aus einer Investition mit dem Marktzinssatz auf den Gegenwartswert abgezinst werden; dieser Gegenwartswert der Erträge oder Einnahmen wird dann mit den eingesetzten Kosten der Investition verglichen. Ist der Gegenwartswert der Einnahmen größer als der der Kosten, so erbringt die Investition eine Rendite, die größer als der Marktzinssatz ist. Eine andere Möglichkeit der Renditeermittlung bringt dies auch zum Ausdruck: Man vergleicht den internen Zinsfuß (das ist der Zinsfuß, der erforderlich ist, um die zukünftigen Erlöse auf einen Gegenwartswert zu diskontieren, der dem Gegenwartswert aller eingesetzten Ausgaben gleich ist) mit dem Marktzinsfuß. Ist ersterer größer, so läßt die Investition einen Gewinn erwarten, der über dem Marktzinssatz liegt.[2]

---

[1] Vgl. z.B. E. Schneider, Wirtschaftlichkeitsrechnung. Theorie der Investition. 4. durchges. Aufl., Tübingen und Zürich 1962.

[2] Die hier angestellten Betrachtungen, die auf den Marktzinssatz abstellen, werden in der Wirtschaftlichkeitsrechnung i.d.R. mit dem Kalkulationszinssatz, der größer ist als der Marktzinssatz, durchgeführt. Vgl. zu den einzelnen Methoden der Ermittlung der Vorteilhaftigkeit einer Investition E. Schneider, Wirtschaftlichkeitsrechnung. Theorie der Investition, a.a.O., S. 22 ff.

Den internen Zinsfuß oder die Rendite einer Investition kann man auch als "Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals" ansehen. " Nun besteht die Tendenz, daß die 'Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals' in einer Volkswirtschaft mit dem Volumen neu geplanter Investitionen abnimmt"[1]. Für sämtliche in einer Volkswirtschaft möglichen Investitionen ergibt sich dann eine fallende Kurve AA der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals (vgl. Abb. 12). Dabei wird hier unterstellt, daß die Kurve mit abnehmender Steigung fällt. Das ist gleichbedeutend mit der Annahme, daß wenige Investitionen eine höhere Rendite und zahlreiche weitere Investitionen eine niedrigere Rendite erbringen.

Der Punkt A_i gibt dann das Investitionsvolumen I_i an, welches für seine letzte eingesetzte Einheit gerade noch den Marktzinssatz i erbringt.[2] Eine Rendite in Höhe von r wird dagegen nur noch mit einem kleineren Investitionsvolumen I_r erreicht. Verändern sich die Gewinnchancen der Unternehmer, so verschiebt sich auch die Kurve AA z.B. auf A'A' oder A"A". Damit würde sich aber auch ein Investitionsvolumen von z.B. I_i verändern, welches mit seiner letzten eingesetzten Einheit gerade noch den Zinssatz i erbringt.

Nun wird man noch einschränkend hinzufügen müssen, daß im allgemeinen das Investitionsvolumen nicht bis auf I_i ausgedehnt wird, weil die Unternehmer für das von ihnen übernommene Risiko einen Ausgleich erhalten müssen, "sozusagen die Prämie für die Überwindung der Risikofurcht"[3]. Deshalb werden sie

---

1 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 185. Hier wird auch darauf hingewiesen, daß obige Aussage nur unter der Voraussetzung gilt, daß der technische Fortschritt unberücksichtigt bleibt.

2 Vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 102.

3 Ebenda, S. 104; vgl. auch W. Krelle, Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, a.a.O., S. 63 ff.

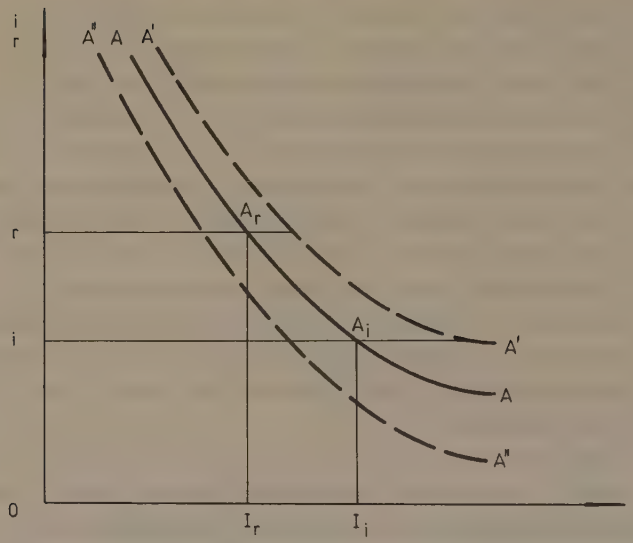


Abb.12 Die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals

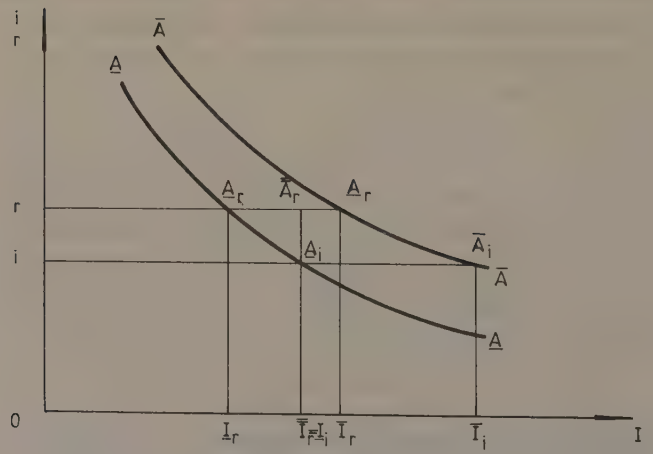


Abb.13 Der Bereich der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals bei Berücksichtigung der Unsicherheitsmomente

nicht nur mit dem Marktzinssatz i rechnen, sondern für ihre Investitionsentscheidungen einen Kalkulationszinsfuß in der Höhe von z.B. r zugrunde legen und ihre Investitionen nur bis zum Punkte I_r ausdehnen.[1]

Als Erweiterung dieser Überlegungen kann man nun noch annehmen, daß die Unternehmer keine vollkommene Voraussicht haben, sondern ihre Renditeerwartungen mit einem Unsicherheitsbereich belegen müssen. In diesem Falle erhält man anstelle einer Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals einen Bandbereich der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals (vgl. Abb. 13). Dann würde das realisierte Investitionsvolumen zwischen $\underline{I}_r$ und $\overline{I}_r$ liegen. Nimmt man dann noch an, daß die Unternehmer auf keinen Fall eine Investition durchführen, bei der die Gefahr besteht, weniger als den Marktzinssatz als Rendite zu bekommen, schränkt sich der Bereich, in dem das Investitionsvolumen (z.B. I) liegen kann, ein auf $\underline{I}_r$ bis $\overline{I}_r$.

Diese Zusammenhänge geben auch Auskunft über die Bedeutung der genannten Hypothese der Zinsreagibilität der Investitionen. Wie an Hand der Abb. 14 und 15 ersichtlich, haben Veränderungen des Marktzinssatzes dann eine deutliche Wirkung auf das Investitionsvolumen, wenn der Abstand zwischen r und i, also das Risiko, klein und wenn die Steigung der Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals bei r niedrig ist, was in der Zeichnung der Fall

---

[1] Vgl. E. Schneider, Wirtschaftlichkeitsrechnung, a.a.O., S. 22 ff; vgl. J. Tinbergen, Einführung in die Ökonometrie, a.a.O., S. 184: "Die Differenz zwischen der Gewinnrate und der Zinsrate bestimmt das Niveau der Investitionstätigkeit"; vgl. J.S. Duesenberry, Business Cycles and Economic Growth, New York, Toronto, London 1958, S. 49.

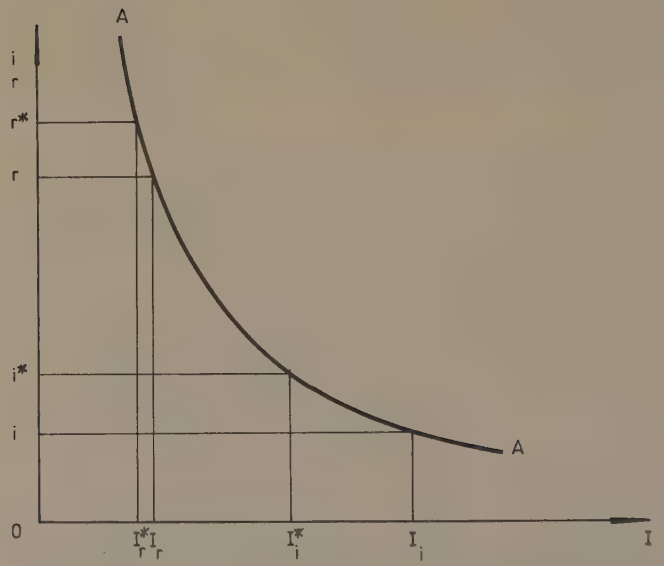


Abb.14 Die Veränderung des Investitionsvolumens bei großem Risiko und Zinssatzänderung

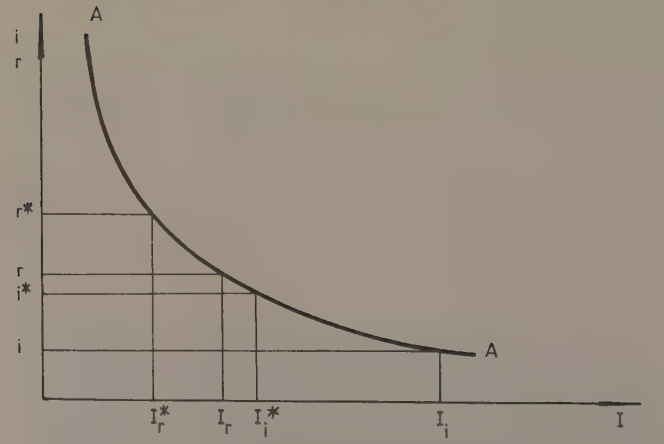


Abb.15 Die Veränderung des Investitionsvolumens bei kleinem Risiko und Zinssatzänderung

bei den Investitionsprojekten ist, die nur eine geringe Rentabilität aufweisen.[1] Bei Anhebung des Marktzinssatzes i auf i^* und bei konstantem Risiko wird auch der Kalkulationszinssatz von r auf r^* angehoben[2], so daß das Investitionsvolumen von I_r auf I_r^* schrumpft. Diese Verminderung des Investitionsvolumens ist in der Abb. 14 wesentlich geringer als in der Abb. 15.

Diese Überlegungen decken sich mit den allgemeinen Erkenntnissen über die Zinsreagibilität der Investitionen. So wurde festgestellt, daß bei Investitionen mit einem großen Risiko und damit mit einer entsprechend großen Spanne zwischen Markt- und Kalkulationszinsfuß eine Veränderung des Markt-

---

1 Dieses Ergebnis hängt allerdings mit dem hier unterstellten Verlauf der Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals zusammen. Je größer der Abstand zwischen r und i ist, um so mehr gelangt man in den Bereich des steileren Kurvenverlaufs.

2 Das ist allerdings nur der Fall, wenn man von der Überlegung ausgeht, daß der Kalkulationszinssatz immer um einen bestimmten (Risiko-) Aufschlag über dem Marktzinssatz liegt. Eine andere Vorgehensweise zu diesen Überlegungen findet man bei E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 110 ff. Dort wird angenommen, daß der Kalkulationszinssatz eine feststehende Konstante ist, daß aber eine Senkung oder Anhebung des Marktzinssatzes die Rendite der Investitionen vergrößert oder verkleinert, so daß die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit sich nach oben oder nach unten verschiebt. Beide Vorgehensweisen führen zu dem gleichen Ergebnis. Sie unterscheiden sich nur in den Definitionen über die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals. Erstere - hier angewandte - Vorgehensweise legt eine Kurve der Grenzleistungsfähigkeit zugrunde, von der der Marktzinssatz noch abgezogen werden muß, wenn man die Nettorendite ermitteln will. Preiser legt hingegen eine Kurve der Nettorendite von vornherein zugrunde, was zur Folge hat, daß diese Kurve sich mit Variationen des Marktzinssatzes verschiebt.

zinssatzes keine großen Wirkungen hervorruft. Nur bei Investitionen mit einem geringen Risiko hat der Marktzinssatz bedeutend mehr Gewicht.[1] "Vor allem bei pessimistischer Stimmung der Unternehmer und in Zeiten der Unsicherheit wird also durch eine Senkung des langfristigen Zinssatzes kaum eine Steigerung der Investitionstätigkeit erwartet werden können"[2]. "Lutz und Preiser haben gezeigt, daß nur Investitionen, bei denen der Anteil der Zinskosten an den Gesamtkosten groß ist, zinsempfindlich sein können. Das gilt aber nur - wie Preiser hinzufügt -, wenn nicht exorbitant hohe Gewinne jede durch den Zins bedingte Kostenveränderung unwichtig erscheinen lassen"[3]. Kapitalintensive und vor allem langfristige Anlagen sind deshalb zinsempfindlich, wie z.B. Wohnhäuser und Wasserkraftwerke.[4] Diese Einschränkungen der Zinsreagibilität der Investitionen sind sicherlich nicht einfach von der Hand zu weisen. Ökonometrische Untersuchungen scheinen diese These zu bestätigen.[5]

---

1 Vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 1o5 ff; vgl. F.A. Lutz, Zinstheorie. Tübingen und Zürich, 1956, S. 176 ff.

2 H. Ismar, G. Lange, H.v. Schweinitz, a.a.O., S. 88.

3 W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 348 f; vgl. auch F.A. Lutz, Zinstheorie, a.a.O., S. 181 ff; vgl. ferner E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 1o5 ff.

4 Vgl. J. Rosette, a.a.O., S. 147; vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 1o5.

5 Aus der großen Zahl von Untersuchungen zu diesem Gegenstand sollen hier nur einige genannt werden. So z.B. vgl. L.R. Klein und A.S. Goldberger, An Econometric Model of the United States 1929-1952. Amsterdam, 1955; vgl. F.J. Ebersole, The Influence of Interest Rates upon Entrepreneurial Decisions in Business. A Case Study. "Harvard Business Review", London und New York, Vol. 17 (1938), S. 35 ff; vgl. H. Ismar, G. Lange, H.v. Schweinitz, a.a.O.

Rose gibt eine Erklärung für die mangelnde Zinsreagibilität: "Nun kann man die mangelnde Zinsreagibilität der Investitionen ... erklären. Mit der Konstruktion einer Investitionsfunktion I = I(i) wird keineswegs gesagt, daß die Investition allein vom Zins abhängt. Auf die Investition haben auch andere Bestimmungsgründe Einfluß ... Daher muß sich die Investitionsfunktion verschieben, wenn die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals bei alternativen Investitionsmengen größer oder kleiner wird"[1] (unterstrichene Satzteile sind im Original kursiv gedruckt). Damit kommt den Gewinnen wieder eine große Bedeutung zu. Die Gewinnchancen können sich nämlich verändern. Verschiebt sich die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals z.B. aufgrund geänderter Renditeerwartungen, so erfolgt gerade im Bereich relativ großer Zinselastizität eine starke Änderung des Investitionsvolumens (vgl. Abb. 16 und 17). Wird z.B. die Kurve AA auf A'A' nach oben verschoben, weil die Renditeerwartungen steigen, so steigt das Investitionsvolumen von I_r auf I_r^*, und zwar um so mehr, je größer die Elastizität der Kurve der Grenzleistungsfähigkeit bei r ist (oder je niedriger i und damit r liegen).

Je nachdem aber, ob im relevanten Bereich (bei r) die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit flacher oder steiler verläuft, d.h. je größer oder kleiner damit die "Elastizität der Investition in bezug auf den Kalkulationszinsfuß"[2] ist, um so mehr oder weniger wirken sich Veränderungen der Kurve auf das Investitionsvolumen aus. Welche Determinanten außer den Gewinnerwartungen können nun aber außerdem noch einen Einfluß auf den Verlauf oder die Verlagerung der Kurve der Grenzleistungsfähigkeit haben?

---

[1] K. Rose, Einkommens- und Beschäftigungstheorie, a.a.O., S. 214.

[2] W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 190.

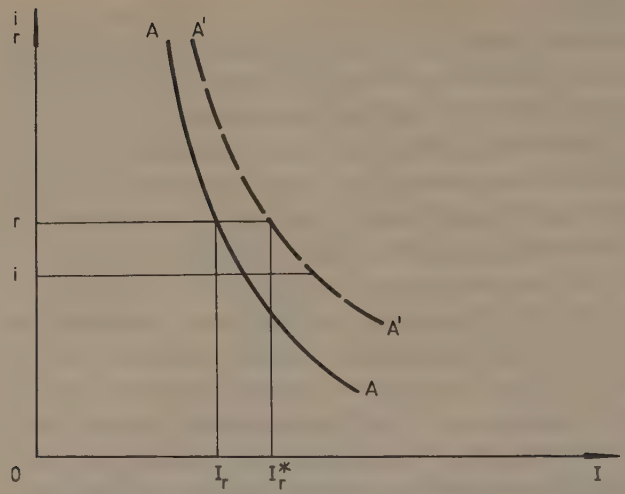


Abb.16 Die Veränderung des Investitionsvolumens bei geringer Zinselastizität und Änderung der Renditeerwartungen

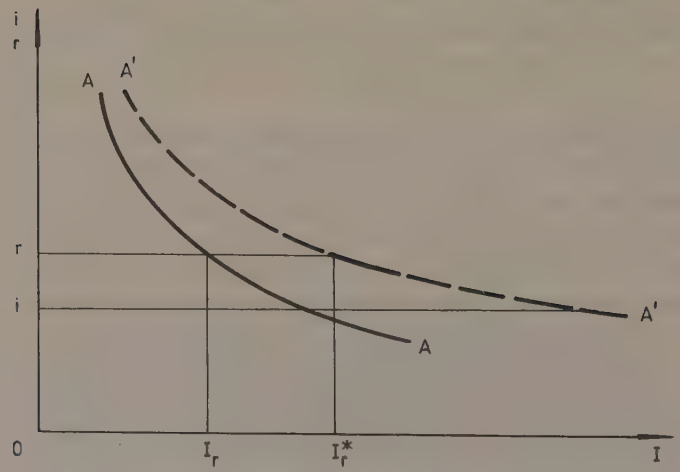


Abb.17 Die Veränderung des Investitionsvolumens bei großer Zinselastizität und Änderung der Renditeerwartungen

4.1.1.2. Weitere Bestimmungsgründe der Investitionsneigung

"Zunächst besteht kein Zweifel darüber, daß auch und gerade beim Investitionsentschluß neben rein wirtschaftlichen Überlegungen Imponderabilien aller Art eine Rolle spielen: Machtstreben, Prestigeerwägungen, Drang zur Expansion um ihrer selbst willen, Nachahmungstrieb usw. Sie entziehen sich einer streng rationalen Theorie, aber sie machen sie nicht überflüssig und werfen ihre Ergebnisse nicht um"[1].

Unter ein ökonomisches Kalkül kann man jedoch "das Streben nach Sicherheit und Stabilität des Unternehmens"[2] fassen. Damit ist gemeint das Streben nach Erhaltung oder Ausdehnung der Marktmacht, des Marktanteils. Dieses Streben kann man unter den Gesichtspunkt der langfristigen Gewinnmaximierung fassen.[3]

Zu diesen Einflußgrößen treten schließlich die Erwartungen über die zukünftigen Nachfragesteigerungen. Der Einfluß dieser Größe ist bekannt geworden unter dem Begriff der Akzelerationstheorie. Seit Beginn unseres Jahrhunderts finden sich schon Hinweise auf diese Theorie.[4] Ausgebaut wurde diese

---

1 E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 1o3 f. Vgl. auch C. Föhl, Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, a.a.O., S. 18o.

2 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 19o.

3 Vgl. ebenda, S. 191.

4 Vgl. H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 92.

Theorie jedoch von J. M. Clark[1], und erweitert wurde sie von Hicks[2].

In der einfachsten Version ist nach der Akzeleratortheorie die Nettoinvestition von dem Wachstum der Konsumgüternachfrage direkt proportional abhängig. Hicks erweiterte diese einfache Version dahingehend, daß er auch die Veränderung der Nachfrage nach Investitionen als Determinante für die Investitionsnachfrage ansah. Denn nicht nur die Steigerung der Produktion von Konsumgütern erfordert Investitionen, sondern auch die Steigerung der Produktion von Investitionsgütern. Damit steht die Nettoinvestition in Beziehung zur Veränderung des gesamten Sozialprodukts.

Die Voraussetzungen für das Wirksamwerden des Akzelerationsprinzips sind nun aber nicht unerheblich.[3] So ist es möglich, daß das Akzelerationsprinzip in Depressionen nicht zutrifft. Bei einer Nachfragesteigerung können die Unternehmer mit einer Steigerung der Auslastung ihrer Kapazitäten reagieren und müssen nicht sofort neue Investitionen tätigen.[4] Das Akzelerationsprinzip kann, wenn überhaupt, also nur für die letzte Phase im Aufschwung gelten. Aber selbst in dieser Phase können die Unternehmer noch mit anderen Maßnahmen reagieren, vor allem dann, wenn sie damit rechnen, daß die Nachfragesteigerung nur von kurzer Dauer ist. So können sie z.B. mit einer Änderung ihrer Lagerpolitik oder mit einer besseren Rationalisierung des Arbeitsprozesses reagieren.

---

1 Vgl. J. M. Clark, Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles. "Journal of Political Economy", Chicago, Vol. 25 (1917), S. 217 ff.

2 Vgl. J. R. Hicks, A Contribution to the Theory of Trade Cycle. Oxford 1950.

3 Vgl. H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 93 ff.

4 Vgl. ebenda.

Schließlich sind auch absatzpolitische, insbesondere preispolitische Reaktionen möglich. Gerade in einer weitgehend oligopolisierten Wirtschaft sind diese Maßnahmen leichter durchsetzbar. Ebenfalls ist die Erwartung der Unternehmer über die Dauer und das Ausmaß der Nachfragesteigerungen von großem Gewicht. Nur bei einer angenommenen nachhaltigen Nachfragesteigerung über einen längeren Zeitraum wird eine proportionale Erhöhung der Nettoinvestitionen möglich sein.[1] Darüber hinaus darf die Akzeleratorwirkung nur als eine von vielen Determinanten der Investitionstätigkeit angesehen werden.[2]

Tatsächlich widerlegten die ersten empirischen Investitionsfunktionen, die mit einem sehr einfachen Akzeleratorkonzept arbeiteten, auch die Akzeleratorhypothese.[3] In den neueren Untersuchungen wird dieser Hypothese allerdings wieder eine größere Bedeutung beigemessen.[4]

Eine weitere bedeutende Determinante ist aber für die Elastizität der Investitionsfunktion in bezug auf den Zins mitbestimmend: die Struktur der Unternehmen hinsichtlich der Größen bzw. Rechtsformen.

---

1 Vgl. H. Ismar, G. Lange, H. v. Schweinitz, a.a.O., S. 94.

2 Vgl. ebenda, S. 94 f.: "Der wesentlichste Vorbehalt gegenüber dem Akzelerationsprinzip als Investitionsfunktion ist seine Einseitigkeit. Diese Investitionsfunktion enthält zuwenig Variable. Die Investitionsentscheidung richtet sich nicht nur an einer Voraussetzung aus, es sind Überlegungen technischer, ökonomischer und psychologischer Art, die zu den Investitionsentscheidungen führen. Das Akzelerationsprinzip stellt nur eine mögliche Verhaltensweise der Unternehmer hinsichtlich der Investitionsentscheidung dar."

3 Vgl. J. Rosette, a.a.O., S. 143.

4 Vgl. ebenda.

So kann nämlich ein recht enger Zusammenhang festgestellt werden zwischen Unternehmensgröße und Rechtsform. Bei den großen Unternehmen handelt es sich in der Regel um solche, die einer monopolistischen oder oligopolistischen Marktform angehören, und sie werden i.d.R. in der Form einer Kapitalgesellschaft betrieben. Eine Veränderung dieser Struktur der Unternehmen kann auch zu einer Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsfunktion führen, da die von Managern geleiteten Großunternehmen ein anderes Investitionsverhalten als die von Eigentümer-Unternehmern geleiteten Mittel- und Kleinbetriebe besitzen.[1] Wir müssen hier deshalb unterscheiden zwischen "großen, von Managern geleiteten Kapitalgesellschaften und kleineren, unter der Leitung selbständiger Inhaber oder Gesellschafter stehenden Personalgesellschaften"[2].

Die Kapitalgesellschaften unterscheiden sich wesentlich dadurch von den Personalgesellschaften, daß Eigentum und Verfügungsmacht, d.h. Leitungsfunktion, getrennt sind.[3] "Die Träger [Manager] dieser Verfügungsmacht sehen wahrscheinlich ihr Ziel nicht allein in der Erzielung eines höchstmöglichen Gewinnes, der ihnen sowieso nicht zufällt"[4]. Zwar steigert ein hoher Gewinn ihr An-

---

1 Dies wird bei den einzelnen Plänen weiter unten auch deutlich, da sie z.T. die Unternehmen in unterschiedlicher Weise belasten.

2 C. Föhl, Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung. "Finanzarchiv" Stuttgart und Tübingen, N.F., Bd. 19 (1958/59), Heft 1, S. 132 ff; wiederabgedruckt in: Soziale Sicherheit, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Bd. 4o, Wirtschaftswissenschaften. Hrsg. B. Külp und W. Schreiber, Köln und Berlin 1971, S. 4o9 ff. Hier zitiert nach der letztgenannten Stelle, S. 422.

3 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 193.

4 Ebenda.

sehen, aber das "gilt .. in gleichem Maße für die Expansion des Unternehmens, wenn nicht sogar dieser Faktor ihren Status vornehmlich prägt"[1]. Das bedeutet aber, daß die Manager von Kapitalgesellschaften eine zinsunelastischere Investitionsfunktion zugrunde legen; sie lassen sich nur relativ wenig von Zinsbewegungen beeinflussen, da ihr Ziel in einer Expansionsmaximierung liegt. Deshalb werden sie viel und gerne investieren. "Pointiert unterstrichen wird diese Annahme von jenem vielfach behaupteten Sachverhalt, daß den größeren Unternehmen heute ein gewisses Eigenleben zukommt"[2]. Solche Unternehmen haben die Tendenz, selbst bei geringeren Gewinnchancen größer und größer zu werden.[3]

Die mittleren und kleinen Unternehmen verhalten sich umgekehrt. Ihr Sicherheitsstreben ist nicht so sehr auf die Ausweitung des Marktanteils gerichtet, als vielmehr auf eine Sicherung des Bestandes der Unternehmen. Diese sind in der Regel die ausschließliche Einkommensquelle ihrer Eigentümer, die zugleich die Unternehmen selbst leiten. "Daher ist bei Mittel- und Kleinunternehmen eher eine gewisse Risikoscheu als Risikofreudigkeit gegenüber der Vornahme von Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen zu erwarten"[4].

---

1 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 193; vgl. auch K.H. Pitz, Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. "Finanzarchiv", Stuttgart und Tübingen, N.F. 3o (1969), S. 151.

2 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 194. Vgl. auch H. Kreikebaum und G. Rinsche, Das Prestigemotiv in Konsum und Investition. Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch. (Beiträge zur Verhaltensforschung, Heft 4), Berlin 1961, S. 47.

3 Vgl. W. Wittmann, Überlegungen zu einer Theorie des Unternehmenswachstums. "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung", Köln und Opladen, 13. Jg. (1961), S. 5o1.

4 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 195.

Neben diesem Unterschied zwischen Großunternehmen auf der einen und Klein- und Mittelunternehmen auf der anderen Seite, besteht bei letzteren noch die Tendenz zur Aufrechterhaltung ihrer Eigenständigkeit und Unabhängigkeit. Die Eigentümer dieser Unternehmen möchten "Herr im Hause" bleiben. Diese Möglichkeit wird wiederum bedeutsam im weiter unten behandelten Zusammenhang mit den Vermögensbildungsplänen, denn "ist der maximale Verschuldungsgrad einer Unternehmung erreicht, so kann die Firma eine an sich rentable Investition nur durch Vergrößerung der Eigenkapitalbasis finanzieren. Das bedeutet aber die Aufnahme ... neuer Aktionäre und damit einen relativen Rückgang des Einflusses der bisherigen Eigentümer"[1]. Soll die bisherige Eigenständigkeit aber nicht vermindert werden, so unterbleiben solche Investitionen, die nur durch eine Vergrößerung der Eigenkapitalbasis erreicht werden können.

Schließlich sind sicherlich noch einige psychologische Determinanten von Bedeutung für die Investitionstätigkeit. So werden gegenwärtige oder zukünftige Veränderungen im Gesellschafts- und Wirtschaftssystem optimistische oder pessimistische Einstellungen bei den Unternehmern hervorrufen. Es zeigt sich gerade z.B. in Zeiten schlechter konjunktureller Zukunftserwartungen eine allgemeine Investitionsscheu (die Kurve der Investitionsfunktion verschiebt sich nach unten), und in Zeiten optimistischer Zukunftseinschätzungen macht sich leicht eine Investitionseuphorie breit.

---

[1] W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 57.

4.1.1.3. Zusammenfassung

Neben den Renditeüberlegungen kommt noch zahlreichen weiteren Determinanten ein mehr oder weniger starkes Gewicht bei der Bestimmung der Investitionsneigung zu. Diese Einflüsse sind um so mehr zu beachten, je mehr diese Determinanten verändert oder z.B. durch Vermögensbildungsmaßnahmen beeinflußt werden. Da letzteres - wie zu zeigen sein wird - auch der Fall ist, wurden diese Einflußgrößen hier so ausführlich beschrieben.

Neben der Investitionsneigung wurde zu Eingang dieses Kapitels 4 noch die Möglichkeit zur Investition als ausschlaggebend für die Investitionsnachfrage genannt. Diese soll hier anschließend noch kurz mit ihren Bestimmungsgründen erörtert werden.

4.1.2. Die Determinanten der Investitionsmöglichkeit

Die Investitionsmöglichkeit wird im wesentlichen von zwei Faktoren bestimmt: der Selbstfinanzierung und der Fremdfinanzierung. Die Möglichkeit der Selbstfinanzierung wird grundsätzlich beschränkt durch die erwirtschafteten und nicht verteilten Gewinne. Allerdings besteht die Meinung, daß ein spezifischer Zusammenhang zwischen Selbstfinanzierungsquote[1] und Investitionsvolumen nicht be-

---

[1] Vgl. Art. Selbstfinanzierung. (Hrsg. R. Sellien und H. Sellien). Dr. Gablers Wirtschafts-Lexikon, 4. Aufl., Wiesbaden, Bd. 2 (1961), S. 931. "Bei der Selbstfinanzierung handelt es sich um Eigenfinanzierung durch Nichtverbrauch bzw. bei Kapitalgesellschaften durch Zurückhaltung eines

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 162)

steht.[1] Andererseits lassen sich gute Gründe für die Vorliebe zur Selbstfinanzierung aufzählen, wie große finanzielle Beweglichkeit[2], die Möglichkeit zur Durchführung auch gewagter Investitionen[3] und schließlich eine Möglichkeit zur Verdeckung gewagter Projekte, um so "Kreditwirkungen möglicher Fehlinvestitionen zu vermeiden oder zu mildern"[4]. Zusätzlich gibt eine hohe Selbstfinanzierungsquote eine gewisse Unabhängigkeit von Beschränkungen des Kapitalmarktes[5]. Damit kommt der Begriff der Fremdfinanzierung in die Argumentation. Es wird unterstellt, daß "für alle Investitionsprojekte mit einem Profitsatz, der gleich oder größer ist als der Marktzins, .. Finanzierungsmittel auf dem

---

(Fortsetzung der Fußnote von S. 161): Teiles des Gewinnes, der von Rechts wegen dem Eigenkapitalgeber zusteht, der ihn aber - wenn auch bisweilen ohne seine Zustimmung - nicht für sich in Anspruch nimmt, also der Unternehmung überläßt." (Unterstrichene Satzteile sind im Original kursiv gedruckt.) Unter Selbstfinanzierungsquote wird hier der Anteil an einer Investition (bzw. an mehreren Investitionen) verstanden, die mittels Selbstfinanzierung durchgeführt wird (bzw. werden).

1 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 196, Fußnote 1.

2 Vgl. C. Föhl, Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration. (Schriften des Vereins für Socialpolitik. Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. N.F. Bd. XXII), Berlin 1961, S. 189.

3 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 197.

4 K. Oettle, Selbstfinanzierungsmöglichkeiten und Investitionsentscheidungen. "Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung", Köln und Opladen, 16. Jg. (1964), S. 386.

5 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 198.

Kapital- oder Geldmarkt zur Verfügung"[1] stehen. Da der Kalkulationszinsfuß annahmegemäß über dem Marktzinsfuß liegt, besteht vom Geld- bzw. Kapitalmarkt her gesehen für die gewünschten Investitionen auch immer die (finanzielle) Möglichkeit zur Durchführung.[2]

Einschränkend muß man hier aber festhalten, daß für eine Finanzierung mindestens die Eigenkapitalbasis[3] bzw. die Möglichkeit zur Vergrößerung der Eigenkapitalbasis Voraussetzung ist. Hierin zeigt sich ein erheblicher Vorteil der Großunternehmen, die wegen ihrer Haftungsmasse praktisch unbegrenzte Fremdfinanzierungsmöglichkeiten haben und zusätzlich ihre Kapitalbasis durch Aktienemissionen vergrößern können.

Wenn nun z.B. die Anhebung des Marktzinssatzes zwar vom Geld- bzw. Kapitalmarkt her nicht die finanzielle Möglichkeit zur Investition einschränkt, so vermindert sich doch die Rendite aller dann noch durchgeführten Investitionen. Damit vermindert sich aber die Eigenkapitalbasis, was für spätere Investitionen zu Schwierigkeiten bei der Aufnahme von Fremd-

---

[1] W. Krelle, Die Investitionsfunktion, a.a.O., S. 350. Das muß in der Realität durchaus nicht der Fall sein. Vgl. hierzu ebenda, S. 354, unter 3.

[2] Diese Aussage gilt nämlich nur unter der Voraussetzung, daß der Kalkulationszinsfuß über dem Marktzinsfuß liegt. Im umgekehrten Fall begrenzt, wie Preiser gezeigt hat (vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 108 ff), sonst der Marktzinssatz die gewünschten Investitionen, sofern es sich um kreditabhängige Investitionen handelt.

[3] Vgl. E. Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S. 108: "Ob eine Firma Fremdkapital erhalten kann, hängt auch bei richtig funktionierendem Kapitalmarkt von den Sicherheiten ab, die sie zu stellen vermag; ein allgemeines Maß für ihre Kreditwürdigkeit ist die Größe des Eigenkapitals."

kapital führen kann, nämlich dann, wenn mit dem Eigenkapital keine ausreichende Sicherheit geboten werden kann. Welche Wirkungen im Zusammenhang mit den Vermögensbildungsplänen dadurch entstehen, wird weiter unten in dieser Arbeit untersucht.

4.1.3. Das Problem der Kapitalflucht

Als weitere Einflußgröße auf die Investitionstätigkeit ist noch die alternative Möglichkeit der Kapitalanlage im Ausland zu berücksichtigen. Bei sehr niedrigen Renditen im Inland besteht die Tendenz, die Gewinne im Ausland zu investieren. Allerdings bedarf diese Möglichkeit eines starken Anreizes, "weil der Investor oder Kapitalgeber 'wegen der anders gearteten Währungs- und Rechtsordnung, der Wirtschaftspolitik und der Mentalität der Bevölkerung' größere subjektive Hemmnisse zu überwinden hat als bei einer Investition 'innerhalb der politischen, valutarischen und fiskalischen Einheit' seines Landes"[1]. Andererseits kann der Anreiz für die Ausländer, im Inland Kapital anzulegen, vermindert werden, wenn im Inland die Gewinne zurückgehen.[2]

Bei nicht sehr hohen Vermögensbildungsbeträgen wird die Kapitalflucht kein sehr großes Problem darstellen, zumal von staatlicher Seite aus entsprechende Interventionen möglich sind, die eine Kapitalflucht verhindern. Da diesen Problemen bei Berücksichtigung der vorgeschlagenen Höhe der Vermögensbildungsbeträge keine große Bedeutung beigemessen wird, sollen sie im weiteren Verlauf dieser Arbeit vernachlässigt werden.

---

1 W. Krelle, u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 206.

2 Vgl. ebenda.

4.2. Die Wirkungen des Investivlohnes auf die Investition

Wir gehen von dem im Abschnitt 2 des Teils II formulierten Investivlohnplan aus. Nach diesem Plan erhalten alle Arbeitnehmer zusätzlich zu ihrem Barlohn einen investiven Lohnzuschlag, der als prozentualer Satz vom Lohnstundensatz bemessen wird. Das bedeutet mit anderen Worten, daß dieser investive Lohnzuschlag auch in allen Unternehmen gezahlt wird. Um die Wirkungen dieses Investivlohnes auf die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit zu erfassen, soll zunächst eine einzelwirtschaftliche Betrachtung vorgenommen werden.

4.2.1. Die Wirkungen des Investivlohnes in einer einzelnen Unternehmung

Betrachtet man eine einzelne Unternehmung unter der weiterhin geltenden Voraussetzung, daß der Investivlohn auch in allen anderen Unternehmen gezahlt wird, so ergibt sich folgendes Bild: Geht man davon aus, daß der von dem Unternehmer gezahlte Barlohn in gleicher Höhe auch ohne den investiven Lohnzuschlag gezahlt worden wäre, so entstehen durch die zusätzliche Zahlung des investiven Lohnzuschlags zusätzliche Kosten, und zwar variable sowie fixe Kosten. Man kann nämlich annehmen, daß die Ausbringungsmenge mit der eingesetzten Arbeitszeit langfristig positiv korreliert ist. Kurzfristig stellen die Investivlöhne zwar auch fixe Kosten dar, weil die Arbeitsstunden bei Rückgang der Kapazitätsauslastung oft oder zumindest zum Teil in ihrer Anzahl nicht im gleichen Maße reduziert werden können. Ausnahmen gibt es aber auch hierzu, so durch das Instrument der Kurzarbeit oder der Feierschichten. Aus diesem

Grund soll der Anteil der fixen Kosten der Investivlöhne hier vernachlässigt werden. Vereinfachend wird angenommen, daß der investive Lohnzuschlag einer linear steigenden Kostenfunktion in Abhängigkeit von der Ausbringungsmenge entspricht. Abbildung 18 a stellt den Fall vor Zahlung eines Investivlohnes dar. Die dort gezeichnete Gewinnfunktion gilt für eine Unternehmung, die sich auf dem Absatzmarkt als Mengenanpasser verhält oder einer fallenden Preis-Absatzfunktion gegenübersieht. Auf den Faktormärkten wird Mengenanpassung unterstellt, damit sind die Faktorpreise konstant. Für den Mengenanpasser auf dem Absatzmarkt wird ferner eine Kostenkurve mit typischem Kostenverlauf[1] angenommen; beim Anbieter, der sich einer fallenden Preis-Absatzfunktion gegenübersieht, kann die Kostenkurve einen typischen oder auch linearen Kostenverlauf aufweisen.[2]

Die Kurve Q gibt die Gewinnkurve in Abhängigkeit von der Ausbringung an. Bei der Ausbringungsmenge $\bar{x}$ sind gerade die Kosten der Produktion durch die Erlöse gedeckt (Kostendeckungspunkt oder break even point). Zwischen $\bar{x}$ und $\bar{\bar{x}}$ übersteigen die Erlöse die Kosten, so daß ein Gewinn erwirtschaftet wird. Bei $\bar{\bar{x}}$ wird ebenfalls gerade wieder Kostendeckung

[1] Vgl. zu diesem Begriff J. Schumann, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. Heidelberger Taschenbücher Band 92. Berlin, Heidelberg, New York 1971, S. 103 f.

[2] Eine Gewinnkurve der in Abbildung 18 a dargestellten Art erhält man auch bei noch anderen Verläufen der Kostenkurve. So ist in beiden Fällen (Mengenanpasser auf dem Absatzmarkt und Anbieter, der sich einer fallenden Preis-Absatzfunktion gegenübersieht) auch z.B. eine mit zunehmenden Zuwächsen steigende Kostenfunktion denkbar, wie sie sich aus einer homogenen Produktionsfunktion mit abnehmenden Skalenerträgen ableiten läßt. Beim Fall der konjekturalen Preis-Absatzfunktion kann sich eine Gewinnkurve der hier dargestellten Art auch bei einer mit fallenden Zuwächsen steigenden Kostenkurve ergeben, wie sie aus einer homogenen Produktionsfunktion mit zunehmenden Skalenerträgen ableitbar ist. Vgl. zu diesen mikroökonomischen Zusammenhängen J. Schumann, a.a.O.

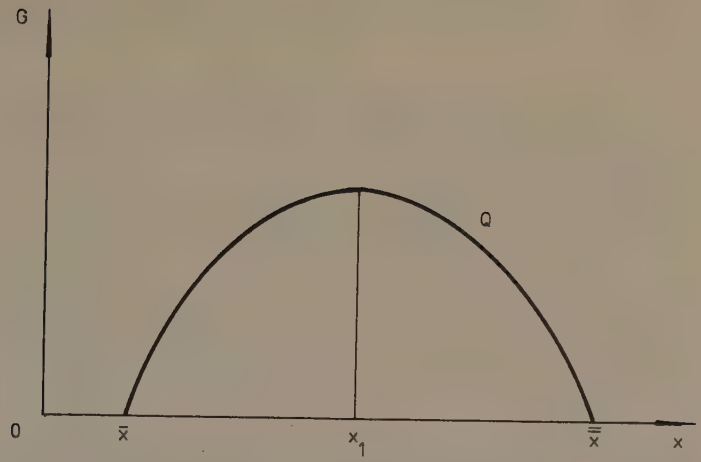


Abb.18a Die Gewinnsituation in einer einzelnen Unternehmung vor Einführung eines Investivlohnes

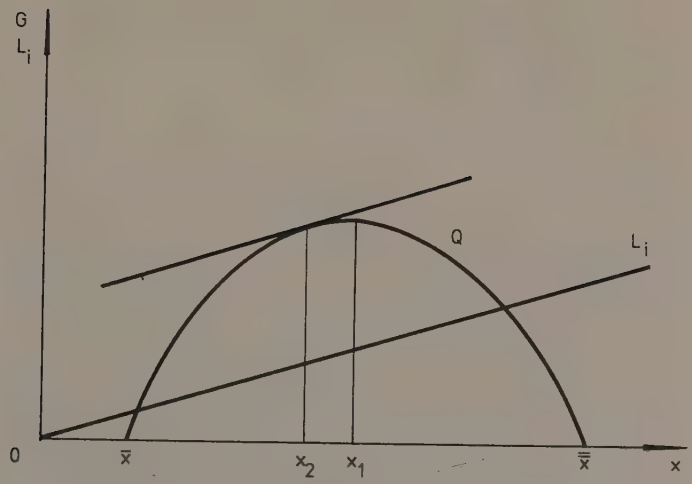


Abb.18b Die Verlagerung des Gewinnmaximums durch Einführung eines Investivlohnes

erreicht. Der maximale Gewinn wird bei der Menge x_1 erzielt.

Durch die Einführung des Investivlohnes entstehen der Unternehmung zusätzliche Kosten, die durch die steigende Funktion L_i dargestellt sind. Diese Kosten mindern den bei den einzelnen Ausbringungsmengen erzielbaren Gewinn. Da die Kostenfunktion steigend verläuft, muß sich auch das Gewinnmaximum verlagern, und zwar nach links. Wie aus der Abbildung 18 b hervorgeht, liegt das Gewinnmaximum nun bei der kleineren Ausbringungsmenge x_2.

Das muß aber noch nicht das endgültige Ergebnis sein. Es ist nämlich denkbar, daß sich bei steigender Nachfrage höhere Preise auf dem Absatzmarkt für gleiche Absatzmengen erzielen lassen. Die Unternehmer werden bestrebt sein, wegen ihrer gestiegenen Lohnkosten die Preise zu erhöhen. Das bedeutet, wie es aus den Abbildungen 19 und 2o (für den Mengenanpasser und den Monopolisten) leicht ersichtlich ist, daß das Gewinnmaximum nicht an der Stelle x_2 bleibt, sondern je nach Preiserhöhung sich der Stelle x_1 wieder nähern kann.

In der Abbildung 19 (Fall des Mengenanpassers) bedeutet K_1' die Grenzkostenkurve vor Einführung eines Investivlohnes, K_2' die Grenzkostenkurve nach Einführung des Investivlohnes, L_i' die zusätzlichen Grenzkosten, die durch den Investivlohn entstehen, x_1 die Stelle des Gewinnmaximums vor Einführung des Investivlohnes, x_2 die gewinnmaximale Absatzmenge nach Einführung des Investivlohnes und bei konstanten Bedingungen auf dem Absatzmarkt, $\hat{x}_2$ die gewinnmaximale Absatzmenge nach Einführung eines Investivlohnes und einem von p_1 auf p_2 gestiegenen Preis. Steigt der Preis auf p_2^*, so verschiebt sich

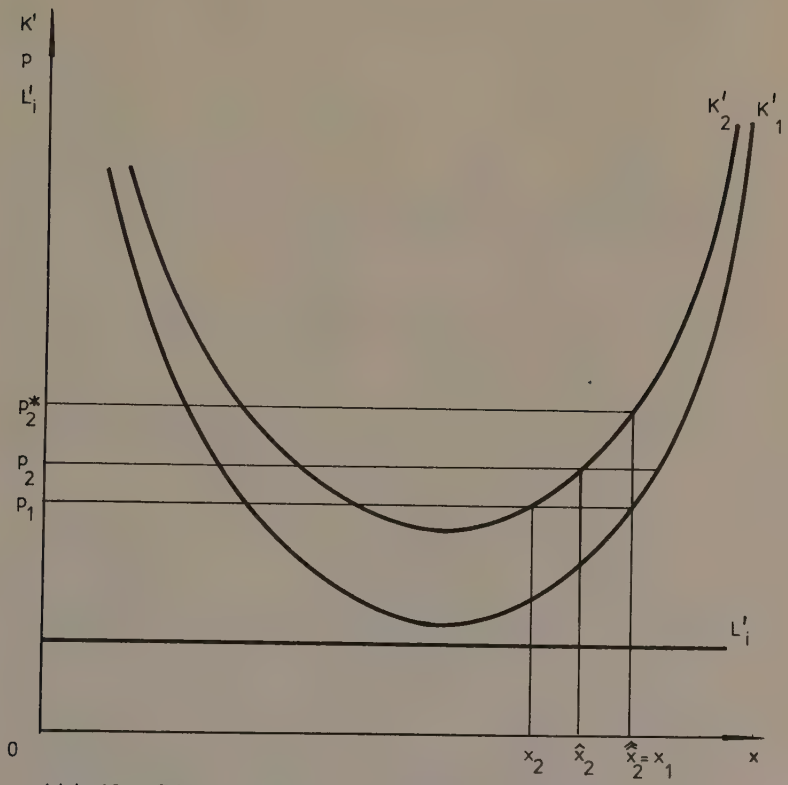


Abb.19 Die Lage des Gewinnmaximums bei Zahlung eines Investivlohnes und steigendem Absatzpreis im Fall des Mengenanpassers

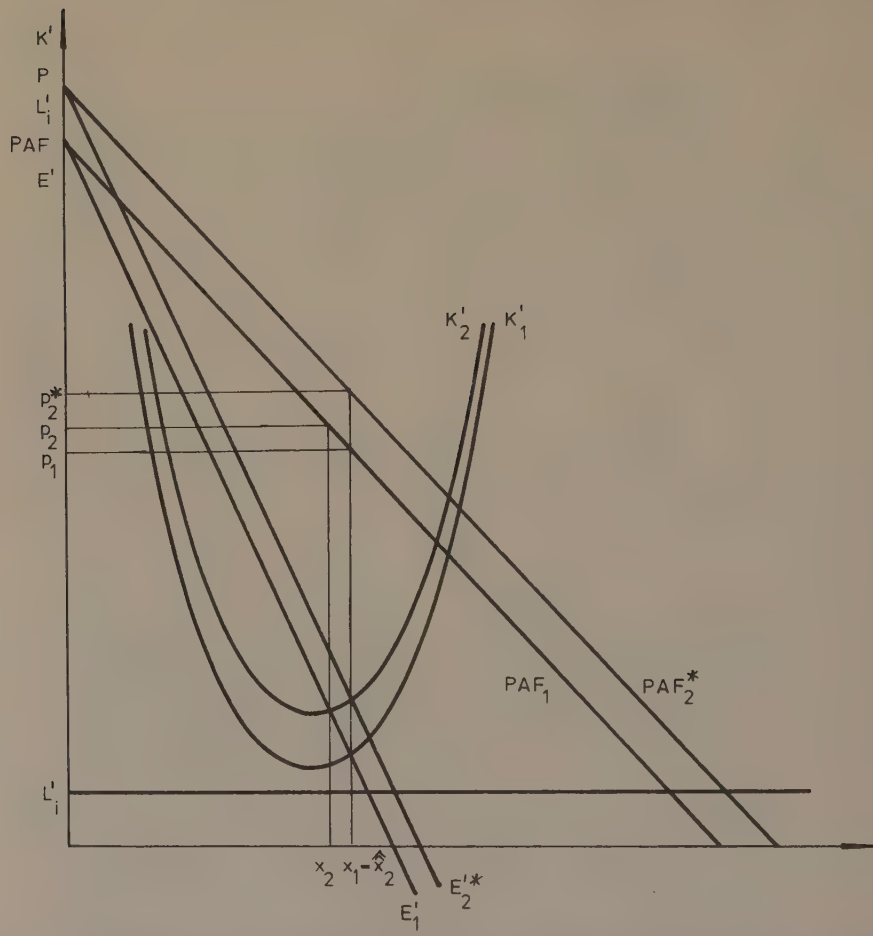


Abb.20 Die Lage des Gewinnmaximums bei Zahlung eines Investivlohnes und bei verbesserten Absatzbedingungen im Fall des Monopolisten

die gewinnmaximale Absatzmenge auf $\hat{\hat{x}}_2$ und liegt damit wieder bei der Stelle des gewinnmaximalen Absatzes der Ausgangssituation, also vor Zahlung eines Investivlohnes. Dieser Fall würde eintreten, wenn der Preis um den Betrag stiege, der den Grenzkosten des Investivlohnes entspricht. M.a.W. bedeutet dies, daß die gewinnmaximale Absatzmenge unverändert bliebe trotz Zahlung eines Investivlohnes, wenn die Gesamtausgaben für die Investivlöhne ($L_i' \cdot x$) gerade durch gleich große Mehreinnahmen ($\Delta p \cdot x$) über einen gestiegenen Preis kompensiert würden. Kann eine Preissteigerung in dieser Höhe nicht erzielt werden, so wird die gewinnmaximale Absatzmenge kleiner.

Wie im Abschnitt 3 des Teils II angenommen wurde, kann die Wiederverausgabung maximal $(c_L\omega - c_Q)\alpha \cdot aY$ bei $\omega = 1$ werden. Somit ist die Preissteigerung Δp oder $p_2^* - p_1$ stets kleiner als L_i'. Damit wird die gewinnmaximale Absatzmenge des Mengenanpassers unter den hier gesetzten Annahmen zurückgehen.

Der Fall des Monopolisten wird in der Abbildung 2o veranschaulicht. Es bedeuten L_i' die zusätzlichen Grenzkosten, die durch den Investivlohn entstehen, E_1' die Grenzerlöskurve bei der Preis-Absatzfunktion PAF_1 und $E_2'^*$ die Grenzerlöskurve bei der Preis-Absatzfunktion PAF_2, K_1' die Grenzkostenkurve vor Einführung des Investivlohnes, K_2' die Grenzkostenkurve nach Einführung des Investivlohnes; x_1 bezeichnet die gewinnmaximale Absatzmenge vor der Investivlohnzahlung und x_2 die gewinnmaximale Absatzmenge nach Einführung des Investivlohnes aber bei weiterer Gültigkeit von PAF_1. p_1 und p_2 sind die entsprechenden Preise, die bei den gewinnmaximalen Absatzmengen erzielt werden. Verbessern sich hingegen die Bedingungen auf dem Absatzmarkt, so erfährt die PAF_1 eine Verschiebung. Es wird hier eine

Parallelverschiebung unterstellt, die "auch als Variation im Sinne Marshalls bezeichnet"[1] wird. Damit kann sich auch die gewinnmaximale Absatzmenge wieder der ursprünglichen Stelle x_1 nähern. In der Abbildung 2o wurde der Fall eingezeichnet, daß die PAF_1 bis auf PAF_2^* verschoben wurde, für die dann $E_2'^*$ gilt. Damit würde die gewinnmaximale Absatzmenge $\hat{x}_2$ wieder an der Stelle x_1 liegen. Voraussetzung für eine Verschiebung von PAF_1 nach PAF_2^* ist, daß der Unternehmer für jede Absatzmenge x eine Preissteigerung erzielen kann, die der Preissteigerung $p_2^* - p_1$ entspricht. Bei der hier unterstellten Parallelverschiebung ist dann, wie man leicht sieht, $p_2^* - p_1 = L_1' = K_2' - K_1'$. Man erhält also wieder als Bedingung dafür, daß die gewinnmaximale Absatzmenge trotz Zahlung eines Investivlohnes unverändert bleibt, die gleiche Bedingung wie im Falle des Mengenanpassers. Es wurde aber bereits erwähnt, daß diese Bedingung unter den gesetzten Annahmen niemals erfüllt sein kann.

Hinzufügen muß man allerdings, daß diese Bedingung im Falle des Monopolisten nur erhalten werden konnte unter der Annahme einer Parallelverschiebung der Preis-Absatzfunktion. Wenn man die Variationen der Nachfragekurve im Sinne Leontiefs[2] (d.h. Verschiebungen der Nachfragekurve bei konstantem Maximalpreis) oder im Sinne Schneiders[3] (d.h. Verschiebungen der Nachfragekurve bei konstanter Sättigungsmenge) annimmt, wird man stets zu anderen Ergebnissen gelangen.

---

[1] A. E. Ott, Grundzüge der Preistheorie, Göttingen 1968, S. 186.

[2] Vgl. ebenda.

[3] Vgl. ebenda.

Hinzu kommt, daß die gesamten Konsumausgaben trotz höherer Konsumausgaben der Arbeitnehmer auch sinken oder konstant bleiben können, was der Fall ist, wenn $\omega \leq c_Q/c_L$ ist (wobei $c_Q < c_L$). Nachfolgend sei deshalb immer angenommen, daß $c_Q/c_L \leq \omega < 1$ ist, wenn mit gesamtwirtschaftlichen Konsummehrausgaben argumentiert wird.[1] Da ω nun auf keinen Fall größer als 1 sein kann, wird unter den hier gesetzten Annahmen die gewinnmaximale Absatzmenge durch die Zahlung eines Investivlohnes zurückgehen.

Diese kurzfristige Betrachtungsweise kann aber nicht ohne weiteres auf die lange Frist übertragen werden, da Preisänderungen zwar kurzfristig die Gewinnminderung verkleinern, aber dies in der nächsten Periode zu Lohnsteigerungen und damit zu entsprechenden Investivlohnsteigerungen führen muß, - die dann zu neuerlichen Preissteigerungen führen müssen -, wenn man die Forderung einer nachhaltigen Verbesserung der Position der Arbeitnehmer in Form einer verbesserten Nettolohnquote (worin die Investivlöhne enthalten sein sollen) aufrechterhalten will. Langfristig würde dann auch eine Gewinnminderung eintreten, wie sie ohne Nachfrage-, Preis- und Lohnsteigerungen auch eingetreten wäre.

Bei der Analyse der langfristigen Wirkungen eines Investivlohnes kann man also vorübergehend die vereinfachende Annahme machen (ohne damit die Ergebnis-

---

[1] Gesamtwirtschaftliche Konsummehrausgaben ergeben sich, wenn z.B.

$\omega = \frac{c_Q}{c_L} + \varepsilon$ und $\varepsilon > 0$ gilt. Dann wird nämlich

aus $(\omega c_L - c_Q)\alpha \cdot aY = \Delta C$

$(\frac{c_Q c_L}{c_L} + \varepsilon c_L - c_Q)\alpha \cdot aY \gtrless^{?} 0$

$\varepsilon c_L \alpha\, aY \quad > 0$

$\Delta C \quad > 0$

se bezüglich der Gewinnminderung wesentlich zu verfälschen), daß die Arbeitnehmer ihre Investivlöhne nicht wieder verausgaben, daß also die Vermögensbildungsabsicht voll gelingt. Das hat aber zur Folge, daß die einzelne Unternehmung eine Gewinnminderung hinnehmen muß. Die Gewinnminderung ist aber von ausschlaggebender Bedeutung für die Investitionsneigung einer Unternehmung. Im nachfolgenden Abschnitt sollen deshalb die langfristigen Wirkungen der Gewinnminderung (auf Grund einer Investivlohnzahlung) auf die gesamtwirtschaftliche Investitionsnachfrage analysiert werden.

4.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit durch den Investivlohn

In diesem Abschnitt wird versucht, eine Aussage darüber zu gewinnen, wie die Einführung eines Investivlohnes unter Berücksichtigung der Determinanten der Investitionstätigkeit diese verändern wird. Nun läßt sich zwar auch unter Berücksichtigung aller hier genannten Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit nicht bestimmen, in welchem Maße die Investition zurückgehen wird, denn eine Abschätzung der Höhe der Veränderung der Investitionstätigkeit ist ohne eine ökonometrisch bestimmte gesamtwirtschaftliche Investitionsfunktion nicht möglich.[1] Darauf kann hier aber verzichtet werden, weil für das Ziel dieser Arbeit es ausreicht zu bestimmen, erstens welcher Art die Veränderung der Investitionstätigkeit sein wird und zweitens welcher Vermögensbildungsplan eine größere oder kleinere Veränderung der Investition bewirken wird.

---

[1] Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 56, Fußnote 1.

Bei den gesetzten Annahmen ist es nicht erforderlich, die absolute Größe der Veränderungen zu kennen.[1] Ordinale Angaben über die Größen der Veränderungen reichen aus.

In der Literatur findet man sehr vereinfachte und auch gegensätzliche Aussagen über die Wirkungen eines Investivlohnes auf die Investitionsfreude der Unternehmen. So besteht z.B. die Meinung, der Investivlohn stelle nichts anderes als Kosten dar, die den Gewinn vermindern, und damit werde die Beschäftigung und die Investitionstätigkeit der Unternehmen zurückgehen.[2] Man findet aber auch gegenteilige Auffassungen, so z.B. die[3], daß die Gewinnminderung den Unternehmen nichts ausmachen werde, weil die Investivlöhne zur Finanzierung weiterer Investitionen im Unternehmen verbleiben. Damit sei dann der Bestand und die weitere Expansionsmöglichkeit der Unternehmen gewährleistet. Dem einzelnen Unternehmer müßte dabei nur noch der neue soziale Standpunkt vermittelt werden, daß er ja nicht unbedingt den ganzen Betrieb als sein Eigentum ansehen müßte, da er sein gesamtes Vermögen i.d.R. doch

---

1 Es kommt hinzu, daß die Richtigkeit der Berechnungen einer Investitionsveränderung steht und fällt mit der Richtigkeit der den Berechnungen zugrunde gelegten Investitionsfunktion.

2 Vgl. z.B. C. Föhl und M. Hennies, a.a.O., S. 55. Föhl und Hennies führen dazu noch aus, daß entsprechende staatliche zins- und fiskalpolitische Aktivität die Investitionsneigung wieder erhöhen könne; allerdings würde dann - so ergänzen sie - die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand nur um den Preis von Preissteigerungen erreicht, was einem Zwangssparen aus dem Barlohn gleichkäme. Deshalb sei der Investivlohn ein unnötiger Umweg. Diese nicht uninteressante Auffassung bei Föhl und Hennies kann in dieser Arbeit aus Gründen der Abgrenzung nicht weiter berücksichtigt werden.

3 Vgl. z.B. E. Preiser, Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik, a.a.O., S. 41 ff.

nicht konsumiert.[1] Er könne sich deshalb mit einer geringeren Gewinnmarge zufrieden geben. Damit sei dann der "soziale Frieden" gewährleistet, und das käme dann auch wieder der Gruppe der Unternehmer zugute.

Wie man den Ausführungen vorhergehender Abschnitte entnehmen kann, ist weder die eine noch die andere Auffassung alleine richtig. Die Determinanten der Investitionstätigkeit müssen sorgfältig untersucht und gegeneinander abgewogen werden. Aus diesem Grunde werden die im Abschnitt 4.1 des Teils II aufgeführten Determinanten hier wieder aufgegriffen, wobei von den Renditeüberlegungen ausgegangen wird.

4.2.2.1. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Berücksichtigung der Renditeüberlegungen.

Von einer Beeinflussung des Marktzinssatzes und der Rückwirkungen auf die Investitionsneigung wird hier abstrahiert, weil der Marktzinssatz als exogene Größe aufgefaßt werden kann. Wie müssen dann die Renditeüberlegungen im Falle einer Investivlohnzahlung modifiziert werden?

Zunächst führt der Investivlohn in jedem Unternehmen zu einer Gewinnminderung; dabei werden die arbeitsintensiven und gewinnschwachen Unternehmen relativ am stärksten betroffen. Auf jeden Fall aber vermin-

---

[1] Die Nichtkonsumierung von Produktivvermögen ist natürlich keine hinreichende Begründung für einen Verzicht auf Teile des Gewinns. So sieht man im Vermögen noch weitere Vorteile, wie z.B. Zukunftssicherung, Sozialprestige, Expansionsgrundlage usw.

dern sich die Renditeerwartungen in allen Unternehmen. Zwar werden die Verminderungen ungleich groß sein, jedoch darf man annehmen, daß die Kurve (bzw. der Bereich) der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals durch die Investivlohnzahlungen nach unten verschoben wird. Dabei wird dann auch das Investitionsvolumen von I_r auf I_r^* vermindert (vgl. hierzu Abb. 21).

Unter Berücksichtigung des Unsicherheitsfaktors kann es vorkommen, daß ein Investitionsvolumen, welches vorher im Bereich zwischen $\underline{I}_r$ und $\overline{I}_r$ lag (vgl. Abb. 22 a), auch bei Zahlung des Investivlohnes noch aufrechterhalten werden kann. Das ist aber nur der Fall bei sehr niedrigen Investivlohnzahlungen und relativ steilem Verlauf , d.h. geringer Elastizität der Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals im Bereich von r. Abbildung 22 b gibt den Fall wieder, daß ein vor Zahlung eines Investivlohnes durchgeführtes Investitionsvolumen, welches im Bereich zwischen $\underline{I}_r$ und $\overline{I}_r$ lag, nicht mehr aufrechterhalten werden kann, weil sich die Bereiche $\underline{I}_r^*$ bis $\overline{I}_r^*$ und $\underline{I}_r$ bis $\overline{I}_r$ nicht überlagern.

Bei der Bestimmung der Determinanten der Investitionsneigung wurden neben dem Gewinn noch weitere Einflußgrößen genannt, die auch hier berücksichtigt werden müssen.

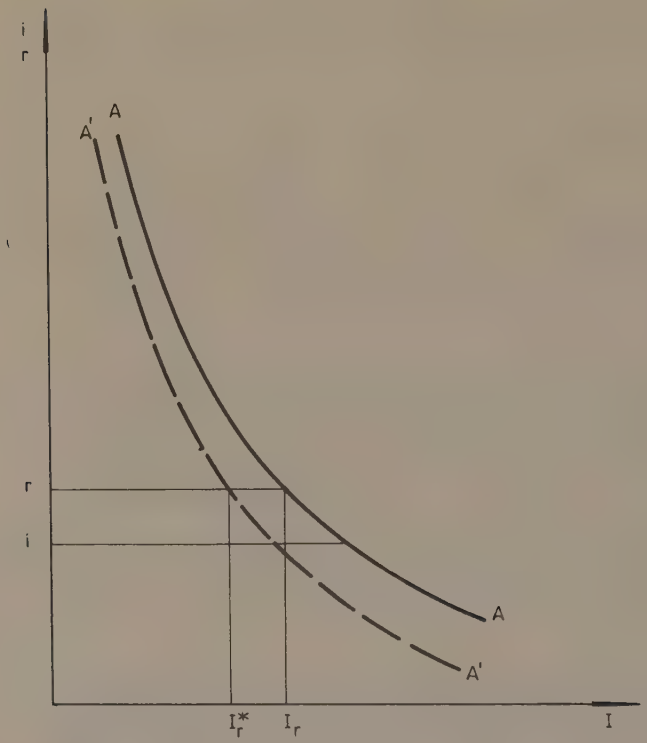


Abb.21 Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Vernachlässigung der Unsicherheitsmomente

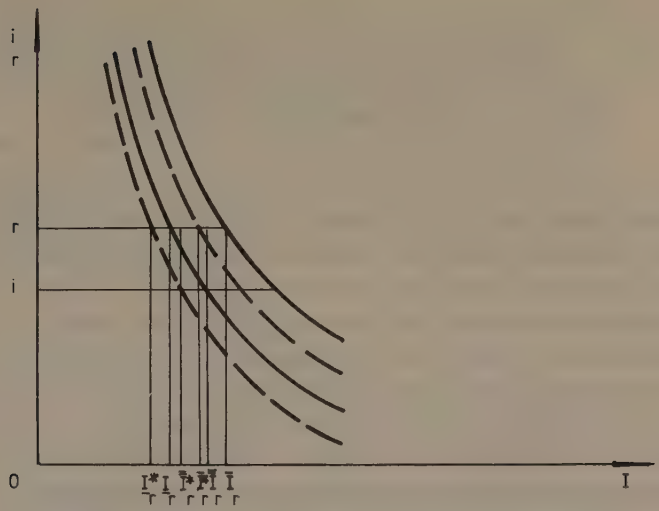


Abb.22a Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und geringer Zinsreagibilität

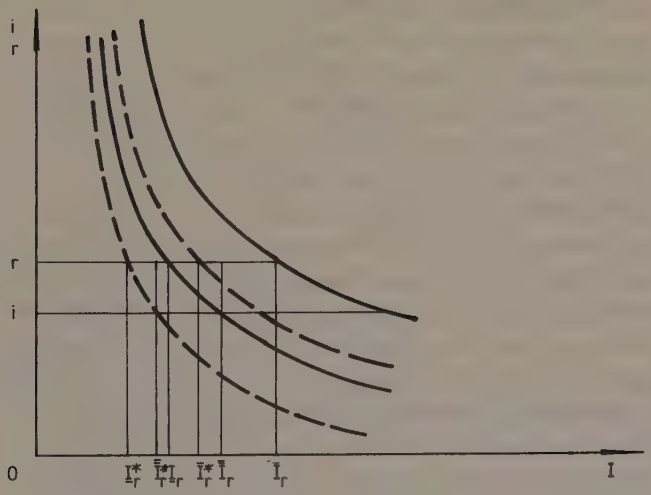


Abb.22b Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung eines Investivlohnes und großer Zinsreagibilität

4.2.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung bei Zahlung eines Investivlohnes und unter Berücksichtigung der weiteren Bestimmungsgründe

Eine Beeinflussung der weiteren genannten Bestimmungsgründe kann hier vom Verfasser der vorliegenden Arbeit unter Beibehaltung der Hypothese konstanter Konsumausgaben nicht festgestellt werden. Bis auf die gewinnschwachen und arbeitsintensiven Unternehmen trifft die Investivlohnzahlung alle Unternehmen mehr oder weniger gleichmäßig.

Läßt man hingegen die Hypothese konstanter Konsumausgaben fallen, und nimmt man an, daß die Arbeitnehmer ihre Konsumausgaben so sehr erhöhen[1], daß die Konsumeinschränkung der Gruppe der Unternehmer überkompensiert wird und damit eine Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Konsumausgaben zu verzeichnen ist, so können diese Nachfragesteigerungen einen Akzelerationsprozeß in Gang setzen. Nun könnte man einwenden, mit der Investivlohnzahlung werde eine Einkommensverbesserung, d.h. eine Steigerung der Lohnquote zu erreichen beabsichtigt. Wenn auf Grund steigender Konsumnachfrage die Preise und damit die Gewinne steigen, werden die nominal angehobenen Einkommen der Arbeitnehmer real wieder reduziert. Die Folge dieses über die Preise erfolgenden Rückflußprozesses müßten dann wieder Lohnsteigerungen sein, damit die verbesserte Lohnquote beibehalten wird. Damit beginnt aber eine sich weiter fortpflanzende Lohn-Preis-Spirale, die ähnliche Ursachen hat wie die bei einer expansiven Nominallohn-

---

[1] Dabei wird also angenommen, daß $c_Q/c_L \leq \omega < 1$ gilt.

steigerung bei gleichzeitig steigenden Konsumausgaben. Dennoch würden die Unternehmer feststellen, daß sie ihr (nominales) Umsatzvolumen stets wieder über Preisanhebungen verbessern können. In diesem Fall der Konsummehrausgaben könnten sie aber in ihrer Investitionstätigkeit positiv beeinflußt werden, wenn sie auch in der Zukunft (bei steigenden Löhnen und Investivlohnzahlungen) mit steigender Nachfrage rechnen.

4.2.2.3. Die Beeinflussung der Möglichkeit zur Investition bei Zahlung eines Investivlohnes

Analog zu den Überlegungen im Abschnitt 4.1.2 des Teils II über die Möglichkeiten zur Investition kann festgestellt werden, daß die Möglichkeiten im Falle der Investivlohnzahlung eingeschränkt werden, wenn und soweit die Investivlohnbeträge von den Unternehmen in Form von Fremdkapitalbeteiligungen geleistet oder in bar abgelöst werden. Eine Ablösung in bar bedeutet, daß die Arbeitnehmer ihre Anteile von den Unternehmen in bar erhalten, bzw. daß ein Fonds eingeschaltet würde, der an ihn in bar abgeführte Beträge in anderen Unternehmen anlegen kann. Es muß aber bedacht werden, daß es den Unternehmen grundsätzlich freigestellt wird, die Beträge in bar zu leisten oder in Form von Fremdkapitalbeteiligungen oder Eigenkapitalbeteiligungen gutzuschreiben. Damit entscheiden die Unternehmen selbst maßgeblich über die Einschränkung ihrer Investitionsmöglichkeiten. Im Fall der Fremdkapitalbeteiligung wird die Eigenkapitalbasis, im Fall der Ablösung in bar zusätzlich die Liquidität vermindert. Beide Größen sind aber mitbestimmend für die Finanzierung weiterer Investitionen, vor allem dann, wenn man an die Möglich-

keit zur Aufnahme von Krediten denkt. Damit wird nun nicht grundsätzlich die Möglichkeit zur Finanzierung jeder einzelnen Investition eingeschränkt, jedoch kann der Fall eintreten, daß die eine oder andere Investition unter diesen Bedingungen ausbleibt.

Dieser Fall ist insbesondere in solchen Personengesellschaften denkbar, die darauf bedacht sind, ihre Eigenständigkeit und Unabhängigkeit zu erhalten. Solche Unternehmen sehen sich gezwungen, ihre Investivlohnbeträge als Fremdkapital zu halten oder in bar abzuführen. In beiden Fällen wird der maximale Verschuldungsgrad der Unternehmen schneller erreicht, und zusätzliche Investitionen, die nur durch Aufnahme weiteren Fremdkapitals ermöglicht würden, unterbleiben.

Berücksichtigt man den Willen zur Aufrechterhaltung der Eigenständigkeit und Unabhängigkeit, so kann es auch bei Freistellung über die Form, in welcher der Investivlohn geleistet werden kann, zu Beeinträchtigungen des Investitionsvolumens über eine verminderte Möglichkeit zur Investition kommen. Allerdings dürften dies die Ausnahmefälle sein, und i.d.R. kommt der verminderten Investitionsmöglichkeit außerdem keine Bedeutung zu, wenn die Investitionsneigung in gleichem Maße zurückgegangen ist. Umgekehrt kann eine verminderte Investitionsneigung nicht dadurch ausgeglichen werden, daß die Möglichkeit zur Investition unvermindert bliebe oder gar verbessert würde.

4.2.2.4. Zusammenfassung

Aus den vorhergehenden Abschnitten geht hervor, daß bei den hier genannten Annahmen eindeutig negative Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit der Wirtschaft zu erwarten sind, wenn die begünstigten Arbeitnehmer ihre Konsumausgaben nicht außerordentlich stark erhöhen.

Soweit allerdings dies geschieht und damit die gesamtwirtschaftlichen Konsumausgaben erhöht werden, kann man einen Akzelerationsprozeß erwarten, der den Rückgang der Investitionstätigkeit vermindern mag. Daneben wird aber ein Verteilungskampf über eine Lohn-Preis-Spirale in Gang gesetzt, wenn die einmal (durch den Investivlohn) erhöhte Lohnquote aufrechterhalten werden soll.

Die Vermögensbildung durch Investivlohn befindet sich also in dem Dilemma, daß die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit zurückgeht, wenn das Ziel der Vermögensbildung erreicht wird und die Arbeitnehmer ihre Investivlohnanteile - wie beabsichtigt - ganz oder fast ganz sparen. Wenn die Arbeitnehmer ihre zusätzlichen Einkommensteile nicht zur Vermögensbildung verwenden - bzw. im Fall einer Sperrfrist diese dadurch umgehen, daß sie aus ihrem Barlohn entsprechend mehr konsumieren - kann eine Akzeleratorwirkung den Rückgang der Investitionen mildern, wobei aber gleichzeitig ein inflatorischer Prozeß in Gang gesetzt wird.

4.3. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung auf die Investition

Zunächst sollen wieder die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung in einer einzelnen Unternehmung analysiert werden, wobei unterstellt wird, daß die betriebliche Gewinnbeteiligung auch in allen anderen Unternehmen geleistet wird.

4.3.1. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung in einer einzelnen Unternehmung

Man stelle sich eine Unternehmung vor, die auf Grund eines erwirtschafteten Gewinns zu einer Gewinnbeteiligung verpflichtet ist. Abbildung 23 zeigt eine Gewinnkurve in Abhängigkeit von der Produktionsmenge[1] und ohne Gewinnbeteiligung.[2] Die Kurve Q_1 stellt dann die Gewinnbeteiligung dar, die bei dem jeweiligen Gewinn Q und einem proportionalen bzw. gering progressiven Beteiligungssatz abzuführen ist. Bei der Ausbringungsmenge $\bar{x}$ werden die Kosten von den Erlösen gedeckt. Alle Ausbringungsmengen, die größer als $\bar{x}$, aber kleiner als $\bar{\bar{x}}$ sind, erbringen einen Gewinn. Bei $\bar{\bar{x}}$ ist wieder ein Kostendeckungspunkt erreicht. Der Nettogewinn nach Abzug der Gewinnbeteiligung ergibt sich an jeder Stelle der Produktionsmenge x durch Subtraktion des jeweiligen Q_1-Wertes von dem entsprechenden Q-Wert.

Das Gewinnmaximum bleibt trotz der Gewinnbeteiligung unverändert an derselben Stelle x^*, an der es vor Abzug der Gewinnbeteiligung auch gelegen hat,

---

[1] Diese Gewinnkurve gilt wiederum für den Mengenanpasser und den Anbieter, der sich einer fallenden Preis-Absatzfunktion gegenübersieht.

[2] Diese Darstellungsmethode wird auch verwandt bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 53 ff.

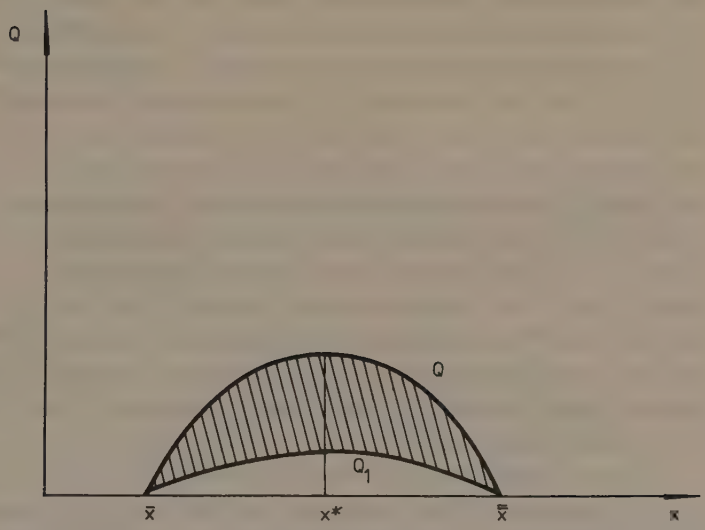


Abb.23 Die Verkleinerung des Gewinns in einer einzelnen Unternehmung durch eine proportionale Gewinnbeteiligung

sofern der Beteiligungssatz proportional zur Bruttogewinnhöhe ist oder keine zu starke Progressivität aufweist. Bei starker Progressivität würde nämlich der Fall eintreten, "daß das ursprünglich eindeutige lokale Extremum in zwei lokale Extrema auseinandertritt, eines bei niedrigeren, eines bei höheren Produktionsmengen"[1]. Das Ergebnis wäre unerwünscht, weil "Produktion und Beschäftigung ... zurückgehen"[2] würden. Deshalb wird hier angenommen, daß die betriebliche Gewinnbeteiligung mit einem proportionalen oder leicht progressiven Gewinnbeteiligungssatz vorgesehen ist. Damit ist dann auch gewährleistet, daß kurzfristig die Produktion, die Preise und die Beschäftigung von der Einführung einer Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer nicht beeinflußt werden[3], sofern die Arbeitnehmer nicht aufgrund der Gewinnbeteiligung ihre Konsumausgaben erhöhen, was zu einer Erhöhung der Gewinne über gestiegene Preise führen kann.[4] Werden die Konsumausgaben der Arbeitnehmer nicht erhöht, besteht auch keine Möglichkeit zur Preisüberwälzung.[5]

Welche Bedeutung kommt aber den anderen Determinanten der Investition im Zusammenhang mit der Gewinnbeteiligung zu? Auch hier werden wieder Prozesse langfristiger Natur - analog dem Fall des Investivlohnes -

---

1 W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 53. Die mathematische Ableitung für die Größe eines solchen progressiven Beteiligungssatzes wird dort auch gegeben auf S. 54, Fußnote 1.

2 Ebenda, S. 54.

3 Vgl. ebenda, S. 55.

4 Vgl. hierzu die analogen Ausführungen im Abschnitt 4.2.1. des Teils II über die Wirkungen des Investivlohnes in einer einzelnen Unternehmung.

5 Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 55, Fußnote 1. Auf die Möglichkeit der Überwälzung bzw. Nichtüberwälzung wird dort hingewiesen.

in Gang gesetzt, die, wenn man sie für die Wirtschaft als Ganzes berücksichtigt, zu einer Aussage über die langfristige Veränderung der Investitionstätigkeit führen. Im folgenden Abschnitt soll deshalb eine Aussage bezüglich der langfristigen gesamtwirtschaftlichen Wirkung auf die Investitionstätigkeit gewonnen werden. Die folgenden Überlegungen werden zunächst wieder unter der Annahme durchgeführt, daß die Vermögensbildung voll gelingt und die Investitionsneigung nur von Renditeüberlegungen bestimmt wird.

4.3.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsnachfrage durch die betriebliche Gewinnbeteiligung

Auch in diesem Abschnitt geht es nicht darum, eine bestimmte Größe der Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit zu finden, sondern es soll - wie beim Investivlohn - eine Vorstellung darüber gewonnen werden, ob und gegebenenfalls in welcher Richtung die gesamtwirtschaftliche Investition sich verändern wird, wenn eine Gewinnbeteiligung eingeführt wird. Zu diesem Zwecke muß man wieder die hier aufgezählten Bestimmungsgründe der Investition im Zusammenhang mit einer betrieblichen Gewinnbeteiligung untersuchen.

4.3.2.1. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung durch die Einführung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung der Renditeüberlegungen

Wir abstrahieren zunächst wieder von einer Beeinflussung des Marktzinssatzes und sehen diesen als

exogene Konstante an. Die betriebliche Gewinnbeteiligung führt in allen Unternehmen, wie gezeigt wurde, zwar nicht zu Kostensteigerungen (wie der Investivlohn), dagegen aber zu Gewinnminderungen. Der Vorteil gegenüber dem Investivlohn liegt darin, daß die arbeitsintensiven und gewinnschwachen Unternehmen nicht stärker betroffen werden als andere. Vermögensbildungsbeträge werden nur von den Unternehmen geleistet, die Gewinne erzielen. Da die Gewinnbeteiligung sich an der Höhe der Gewinne ausrichtet, müssen Unternehmen mit kleinen Gewinnen auch nur wenig abführen. Wie verändert sich nun die Kurve der Renditeerwartungen durch die Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung?

Wir setzen zunächst voraus, daß die Gewinne in jeder Periode gleich groß sind oder zumindest in jeder Periode größer sind als die für die Gewinnbeteiligung geltende Untergrenze und daß ein konstanter Gewinnbeteiligungssatz gewählt wird. Geht man dann davon aus, daß nicht nur die Zinsen auf das Fremdkapital, sondern auch die Zinsen auf das Eigenkapital für die Ermittlung der Basis einer Gewinnbeteiligung abzugsfähig sind[1], so werden die Renditen, die größer als der Marktzinssatz sind, durch die Gewinnbeteiligung vermindert[2] (vgl. Abb. 24). Die Kurve AA knickt dann vom Punkt A_i nach unten ab.

---

1 Eine Gewinnbeteiligung kann wohl nur an dem Gewinnanteil ansetzen, der über die Kapital- (auch Eigenkapital-) Verzinsung hinausgeht. Auch müßte ein fiktiver Unternehmerlohn noch abzugsfähig sein. Dies soll hier aber vernachlässigt werden. Ähnliche Überlegungen werden gemacht bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 186.

2 Die hier wiedergegebene Darstellungweise entspricht der bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 186 ff. Dort wurden die Überlegungen allerdings auf den allgemeinen Fall der Gewinnbeteiligung bezogen. Es kann aber noch dif-

(Fortsetzung der Fußnote auf S. 19o)

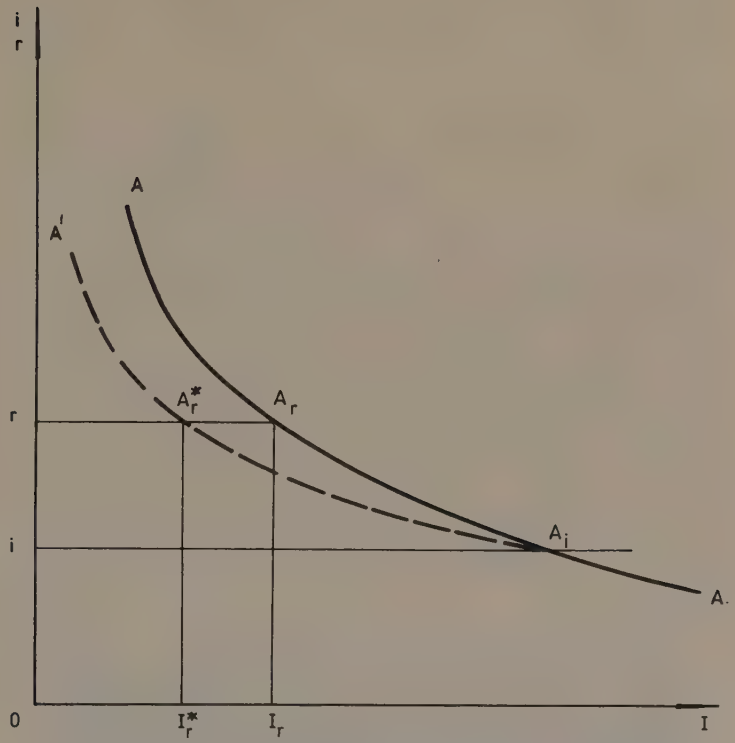


Abb.24 Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Vernachlässigung der Unsicherheitsmomente

Man kann nun eine Gewinnbeteiligung mit einem konstanten Satz oder mit einem progressiven Satz zur Gewinnhöhe vorsehen. In dieser Arbeit wird der Einfachheit halber ein konstanter Satz unterstellt. Die Ergebnisse lassen sich aber ohne weiteres auf eine Gewinnbeteiligung mit einem progressiven Satz übertragen.

In der Abbildung 24 geht durch die Einführung der betrieblichen Gewinnbeteiligung das Investitionsvolumen von I_r auf I_r^* zurück. Berücksichtigt man wieder die Unsicherheit über die Renditeerwartungen, so kann der Fall eintreten, daß ein Volumen vorher durchgeführter Investitionen auch nach Einführung der betrieblichen Gewinnbeteiligung aufrechterhalten werden kann (vgl. Abb. 25 a). Man kann das wieder so ausdrücken: "Die Unsicherheitsmomente, die mit der Schätzung künftiger Gewinne verbunden sind, können mithin einen Teil der negativen Effekte, die von der Ertragsbeteiligung auf die Investitionstätigkeit ausgehen, auffangen. Das wird um so eher der Fall sein, je kleiner die

---

(Fortsetzung der Fußnote 2 von S. 188): ferenziert werden - wie es in der vorliegenden Arbeit versucht wurde - nach den Auswirkungen betrieblicher und überbetrieblicher Gewinnbeteiligung. Bei letzterer modifizieren sich die oben wiedergegebenen Ergebnisse. Im Zusammenhang mit der obigen Darstellungsweise muß auch darauf hingewiesen werden, daß diese nur bei einem konstanten Gewinnbeteiligungssatz möglich ist. Ein progressiver Gewinnbeteiligungssatz läßt sich in dieser Weise graphisch nicht darstellen, weil man bedenken muß, daß die Progressivität sich an der absoluten Gewinnhöhe und nicht an der Rendite bemißt. Nun gibt es aber große Gewinne bei niedrigen Renditen und kleine Gewinne bei großen Renditen, so daß eine verschobene oder abgeknickte Kurve für einen progressiven Gewinnbeteiligungssatz so nicht zu zeichnen ist.

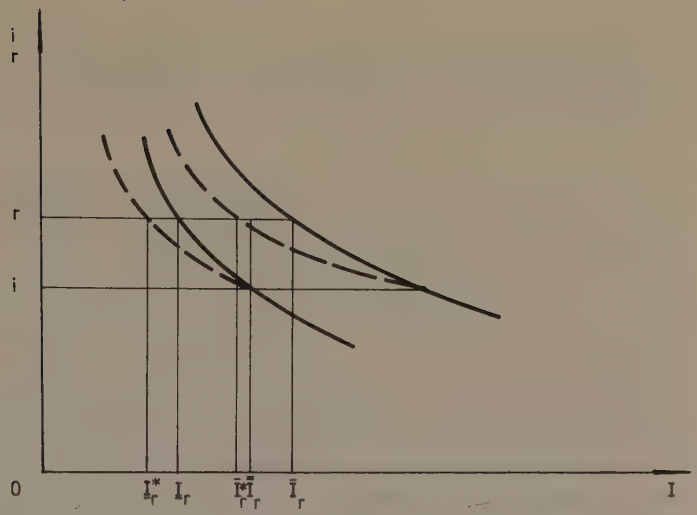


Abb.25a Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und geringer Zinsreagibilität

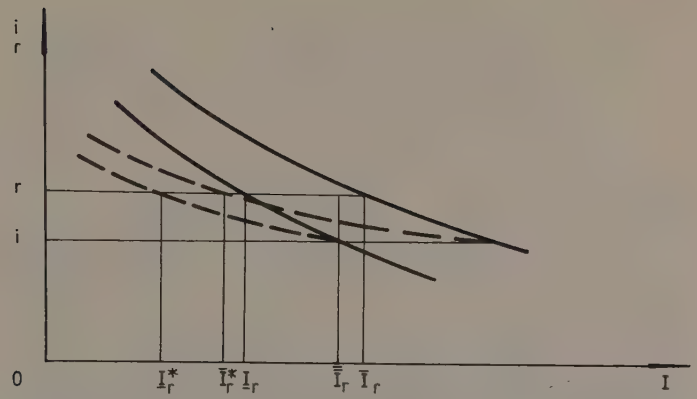


Abb.25b Die Veränderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und großer Zinsreagibilität

Quote der Ertragsbeteiligung ist"[1] oder umgekehrt, je größer die Unsicherheitsmomente eingeschätzt werden.

Es ist aber auch möglich, daß trotz der Unsicherheitsmomente das Investitionsvolumen nicht aufrechterhalten werden kann (vgl. Abb. 25 b). Neben der Größe des Beteiligungssatzes und der Größe der Unsicherheit spielt die Elastizität der gesamtwirtschaftlichen Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals eine entscheidende Rolle. Je größer nämlich die Reagibilität der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals im Bereich von r in bezug auf den Zins ist, um so eher wird das Investitionsvolumen beeinträchtigt. Diese Reagibilität hängt wieder von weiteren Bestimmungsfaktoren ab. Insbesondere sind auch Verlagerungen des einmal verschobenen Bereichs in Richtung auf die ursprüngliche Lage denkbar, so z.B., wenn ein Akzelerationsprozeß wirksam wird.

4.3.2.2. Die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsneigung durch die Einführung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung der weiteren Bestimmungsgründe

Zunächst kann man hier von den weiter oben genannten nichtökonomischen Kalkülen abstrahieren, weil sie einerseits kaum abwägbar sind und andererseits von der betrieblichen Gewinnbeteiligung nicht einseitig beeinflußt werden. Auch das Streben nach Erhaltung und Vergrößerung der Marktmacht wird von der betrieblichen Gewinnbeteiligung nicht beeinflußt.

---

[1] W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 188 f.

Läßt man aber die Hypothese der konstanten Konsumausgaben fallen, so läßt sich analog dem Fall des Investivlohnes ein Akzelerationsprozeß annehmen. Dieser wird allerdings mit einer Verzögerung eintreten, weil die betriebliche Gewinnbeteiligung erst am Ende einer Periode geleistet wird. In der darauffolgenden Periode könnten dann Preissteigerungen bei steigenden Konsumausgaben erfolgen.

Dabei ist die Wahrscheinlichkeit für eine Zunahme der Konsumausgaben bei der betrieblichen (wie auch der überbetrieblichen) Gewinnbeteiligung wesentlich größer als bei einer Investivlohnzahlung (vgl. Abschnitt 3.3.4 und 3.4.1 des Teils II dieser Arbeit).

Eine Unterscheidung in Groß- und Kleinunternehmen ist hier nicht erforderlich, weil unabhängig von der Unternehmensgröße und der Rechtsform der Unternehmen eine betriebliche Gewinnbeteiligung erfolgt, sobald ein Gewinn erwirtschaftet wird.

Auch läßt sich wenig über die psychologische Determinante aussagen. Kurzfristig wird sich wohl eher eine pessimistische Haltung bei den Unternehmern breit machen. Dagegen ist es denkbar, daß sich die Unternehmer auf lange Sicht mit dem Gedanken der betrieblichen Gewinnbeteiligung vertraut machen und wieder Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung bekommen.

4.3.2.3. Die Beeinflussung der Möglichkeit zur Investition durch eine betriebliche Gewinnbeteiligung

Analog zu den Ausführungen bezüglich der Möglichkeit zur Investition bei Zahlung eines Investivlohnes können zunächst prinzipiell die gleichen Ergeb-

nisse gefunden werden. Jedoch wird man einschränkend feststellen müssen, daß die Gefahr einer Beeinträchtigung der Investitionsmöglichkeit durch den Investivlohn größer sein wird als durch die betriebliche Gewinnbeteiligung, weil folgendes zu berücksichtigen ist: Da die betriebliche Gewinnbeteiligung nur in den Unternehmen zum Zuge kommen kann, in denen überhaupt ein Gewinn erwirtschaftet wird, verschont sie im Gegensatz zum Investivlohn die Grenzanbieter, und sie trifft arbeitsintensive Unternehmen nicht so stark wie der Investivlohn. Dadurch wird der Rahmen der finanziellen Möglichkeiten in diesen Unternehmen nicht so stark eingeschränkt wie im Falle einer Investivlohnzahlung. Schließlich gilt aber auch im Falle der betrieblichen Gewinnbeteiligung, daß es ja der Entscheidung der Unternehmen überlassen bleibt, ob sie die Beteiligungsbeträge in bar abführen oder in Form von Fremd- oder Eigenkapital halten wollen. Damit entscheiden sie also selbst im wesentlichen über den Möglichkeitsbereich zur Finanzierung von Investitionen. In den größeren Unternehmen, in denen eine Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht vorliegt, besteht auch nicht die Tendenz, wie bei kleinen Eigentümer-Unternehmern, die Eigenständigkeit und Unabhängigkeit zu bewahren. Große Unternehmen könnten die betriebliche Gewinnbeteiligung somit ohne Schwierigkeiten in Form von Eigenkapitalbeteiligungen verteilen.

4.3.2.4. Zusammenfassung

Auch im Falle der betrieblichen Gewinnbeteiligung besteht die Gefahr des Rückgangs der Investitions-

tätigkeit[1], weil einerseits die Investitionsneigung und andererseits die Möglichkeiten zur Investition beeinträchtigt werden.[2]

Dabei befindet sich die Vermögensbildung durch eine betriebliche Gewinnbeteiligung ebenfalls in dem Dilemma, daß im Falle der vollständig erreichten zusätzlichen Vermögensbildung die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit zurückgehen mag, andererseits wird im Falle der nicht vollständig erreichten zusätzlichen Vermögensbildung über die gestiegenen Konsumausgaben eine Preis-Lohn-Spirale in Gang gesetzt, die allerdings über eine Akzeleratorwirkung den Investitionsrückgang mindern mag.

---

[1] Interessant ist eigentlich der Unterschied zur Beeinträchtigung durch den Investivlohn. Da im Abschnitt 4.5. des Teils II die unterschiedlichen Einflüsse von Investivlohn, betrieblicher und überbetrieblicher Gewinnbeteiligung beschrieben werden, soll hier auf einen Teilvergleich verzichtet werden.

[2] Es soll auch hier noch einmal darauf hingewiesen werden, daß die Beeinträchtigung der Möglichkeit zur Investition nicht überbewertet werden darf in ihrer Wirkung auf die Realisierung gewünschter Investitionen. Vgl. Abschnitt 4.1.2. des Teils II.

4.4. Die Wirkungen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung auf die Investitionstätigkeit

Die Ergebnisse des Abschnitts 4.3 über die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung auf die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit können im wesentlichen übertragen werden auf den Fall der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung. Allerdings besteht noch ein bedeutsamer Unterschied, der sich dadurch ergibt, daß bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung in der Regel (und so auch in dieser Arbeit) eine Beteiligung erst von einer bestimmten Gewinnhöhe an vorgesehen ist.[1]

Nimmt man an, daß es sich im wesentlichen um Großunternehmen[2] (vor allem in der Rechtsform von Kapitalgesellschaften) handelt, die dann von einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung betroffen werden, so ergeben sich geringere Folgen für den Rückgang der Investitionsneigung als im Falle der betrieblichen Gewinnbeteiligung, von der fast alle

---

[1] Vgl. W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 213. Dort wird nicht eine bestimmte Gewinnhöhe als Untergrenze für eine Gewinnbeteiligung vorgeschlagen, sondern es wird die Beschäftigtenzahl eines Unternehmens als Kriterium für eine Gewinnbeteiligung angesehen. Vgl. hierzu auch die Kritik von K.H. Pitz, a.a.O., S. 15o. Die Gründe für eine Gewinn-Untergrenze werden sowohl in organisatorischen als auch wirtschaftlichen Zusammenhängen gesehen. Vgl. auch J. Siebke, Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Einige Anmerkungen zu der Kritik von K.H. Pitz an der gleichnamigen Forschungsarbeit. "Finanzarchiv", N.F. 3o, Stuttgart und Tübingen (1969), S. 156. Zur Zeit wird als Gewinn-Untergrenze 4oo ooo,- DM vor Steuern vorgesehen. Vgl. hierzu "Die Zeit", Hamburg, Nr. 17 vom 2o. April 1973, S. 28.

[2] Mit Großunternehmen sind hier sowohl die Unternehmen mit hoher Beschäftigtenzahl als auch solche mit hohem Umsatz gemeint. Man darf wohl annehmen, daß zwischen diesen beiden Kriterien eine enge Korrelation besteht. Auch besitzen solche Großunternehmen i.d.R. viel Vermögen.

Unternehmen betroffen würden. Die Großunternehmen dürften insgesamt eine wesentlich unelastischere Investitionsfunktion besitzen als die Klein- und Mittelunternehmen. Die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals, die bei reinen Renditeüberlegungen das Investitionsvolumen bzw. die Investitionsneigung bestimmt, muß für Großunternehmen aufgrund des Managertums, also aufgrund des Strebens nach Expansion, und des Prestigedenkens nach rechts gedreht werden[1] (vgl. Abb. 26). Die so erhaltene Kurve kann dann als Investitionskurve der Großunternehmen angesehen werden, die nicht nur von den Renditeüberlegungen, sondern auch von weiteren Bestimmungsgründen geprägt wird. In Abbildung 26 stellt die Kurve AA die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals dar, i ist der Marktzinssatz und r der Kalkulationszinssatz. Da Großunternehmen aufgrund geringerer Zinselastizität mehr investieren, als sie aufgrund reiner Rentabilitätsüberlegungen investieren würden, werden sie statt I_r den Betrag I'_r investieren. Auch lassen sich Großunternehmen weniger von Marktzinssenkungen (oder -steigerungen) beeinflussen als Kleinunternehmen (bei gleichem Kalkulationszinsfuß), eben weil sich ihre Investitionsentscheidungen vor allem auch an anderen Überlegungen, also an der Kurve A_1A_1 ausrichten.

Nun kann man einwenden, daß es auch Klein- und Mittelunternehmen gibt, die einen so hohen Gewinn erzielen, daß sie auch noch eine Gewinnbeteiligung leisten müssen. Dagegen ist jedoch zu sagen, daß es sich dann aber um solche Unternehmen handeln dürfte, die sehr hohe Renditen erzielen. Wenn aber Renditen oberhalb des Kalkulationszinsfußes durch eine Gewinnbeteiligung gekürzt werden, so beein-

---

[1] Vgl. hierzu auch die Ausführungen im Abschnitt 4.1.1.2. der vorliegenden Arbeit.

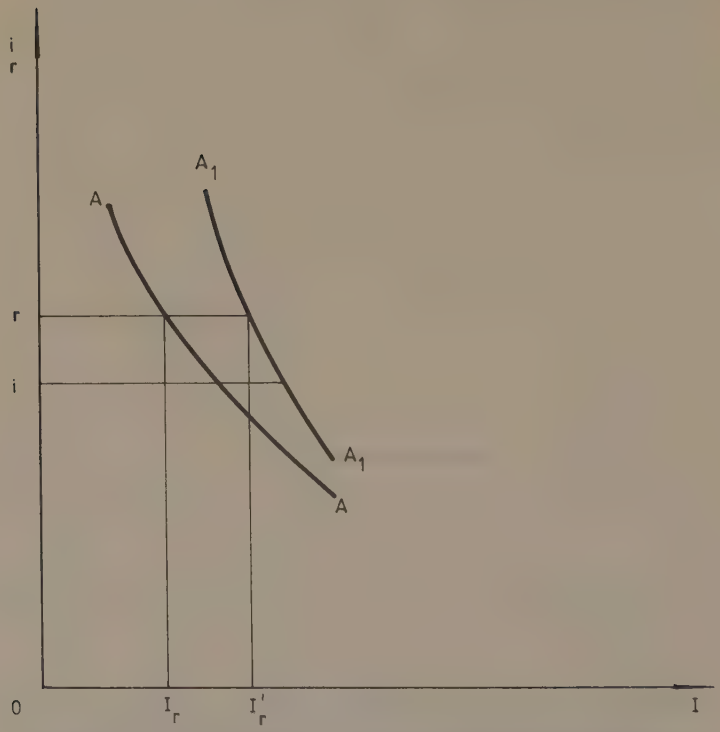


Abb.26 Die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und die Investitionsfunktion für die Gruppe der Großunternehmen

trächtigt das nicht das Investitionsvolumen. Dies wird im Abschnitt über den Vergleich der Vermögensbildungspläne noch verdeutlicht (vgl. Abb. 3o).

4.5. Vergleichende Betrachtung der Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit im Falle der Einführung der ausgesuchten Vermögensbildungspläne

Wie in den vorhergehenden Abschnitten mehrmals angedeutet, ist es nicht möglich, Größen für die Veränderung der Investitionsnachfrage anzugeben, wenn nicht eine ökonometrisch bestimmte Investitionsfunktion zugrunde gelegt wird. Dazu müßte man noch verschiedene Größen der Investivlohnbeträge bzw. der Gewinnbeteiligungssätze in diese Investitionsfunktion eingeben, um zu den unterschiedlichen Wirkungen auf das Investitionsverhalten zu kommen.

Auf ein solches Vorgehen wurde in dieser Arbeit verzichtet, weil sich bereits auf Grund der ökonomischen Interdependenzen unter Berücksichtigung der hier getroffenen Annahmen Aussagen machen lassen über die Richtung der Veränderung der Investitionstätigkeit und weil es sich auch abschätzen läßt, ob der eine Vermögensbildungsplan eine größere oder eine kleinere Beeinflussung der Investitionsfunktion erwarten läßt. Dies soll der Inhalt dieses Abschnitts sein.

Um die Aussage über die unterschiedlichen Einflüsse der Vermögensbildungspläne auf die Investitionstätigkeit auf das Wesentliche zu beschränken, müssen für die vergleichende Darstellung einige vereinfachende Annahmen gesetzt werden:

a) Die Unternehmen lassen sich grob in zwei Gruppen unterteilen, und zwar in
   a1) die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen und
   a2) die Gruppe der Großunternehmen.
b) Die Gruppe der Großunternehmen verhält sich in bezug auf ihre Investitionsneigung gemäß der Annahme, daß es sich im wesentlichen um Kapitalge-

sellschaften handelt, die eine Trennung von Eigentümer- und Lenkungsfunktion aufweisen. Die Kurve ihrer Investitionsneigung weist eine geringere Elastizität auf als die Kurve der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen.

c) Aus graphischen Gründen werden vereinfachend lineare Investitionsfunktionen unterstellt, bzw. lineare Grenzen der Investitionsunsicherheitsbereiche angenommen.

d) Alle Unternehmen legen einen gleichen Kalkulationszinsfuß $r > i$ zugrunde.

e) Der Kapitalmarkt ist vollkommen elastisch, so daß Begrenzungen des Investitionsvolumens über eine verminderte Investitionsmöglichkeit ausgeschlossen sind. Die kleinen und mittleren Unternehmen sind auch bereit, ihre Eigenständigkeit und Unabhängigkeit aufzugeben, falls dies erforderlich wird.

f) Beide Gruppen würden gleiche Investitionsvolumen durchführen, wenn sie nur Renditeüberlegungen zugrunde legen würden und wenn keine Vermögensbildungsbeträge zu leisten wären.

g) Im Falle der Investivlohnzahlungen wird angenommen, daß sich der Entscheidungsbereich für die Investitionsneigung parallel nach unten verschiebt. Es muß davon ausgegangen werden, daß der Investivlohn bei der Menge der Beschäftigung bzw. den geleisteten Arbeitsstunden ansetzt. Die Menge der Beschäftigung steht nun aber von Unternehmen zu Unternehmen in einer anderen Relation zum Gewinn und zur Rendite. Wie sich deshalb der Entscheidungsbereich tatsächlich nach unten verlagert, kann hier nicht festgestellt werden. Wichtig ist nur, daß auch Investitionen mit sehr geringen Renditen gekürzt werden.

h) Im Falle einer Gewinnbeteiligung (sowohl betrieblicher als auch überbetrieblicher Art) wird ein konstanter Beteiligungssatz unterstellt, weil

ein progressiver Gewinnbeteiligungssatz nicht gleichbedeutend mit einem progressiven Renditesatz ist. Es gibt niedrige Renditen bei hohen Gewinnen und hohe Renditen bei niedrigen Gewinnen. Für den Fall konstanter Beteiligung läßt sich hingegen auch eine konstante Kürzung der Renditen feststellen. Auch wird hier wieder unterstellt, daß die Gewinne in jeder Periode wenigstens so groß sind wie die für die Gewinnbeteiligung geltende Untergrenze.

i) Die Zinsen (zum Marktzinssatz) auf das Eigen- wie auch auf das Fremdkapital sind bei einer Gewinnbeteiligung abzugsfähig.

j) Bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung liegt die Höhe der Gewinne, von der ab eine Gewinnbeteiligung geleistet werden muß, noch über dem Betrag, der nach Abzug der Eigen- und Fremdkapitalzinsen verbleibt.

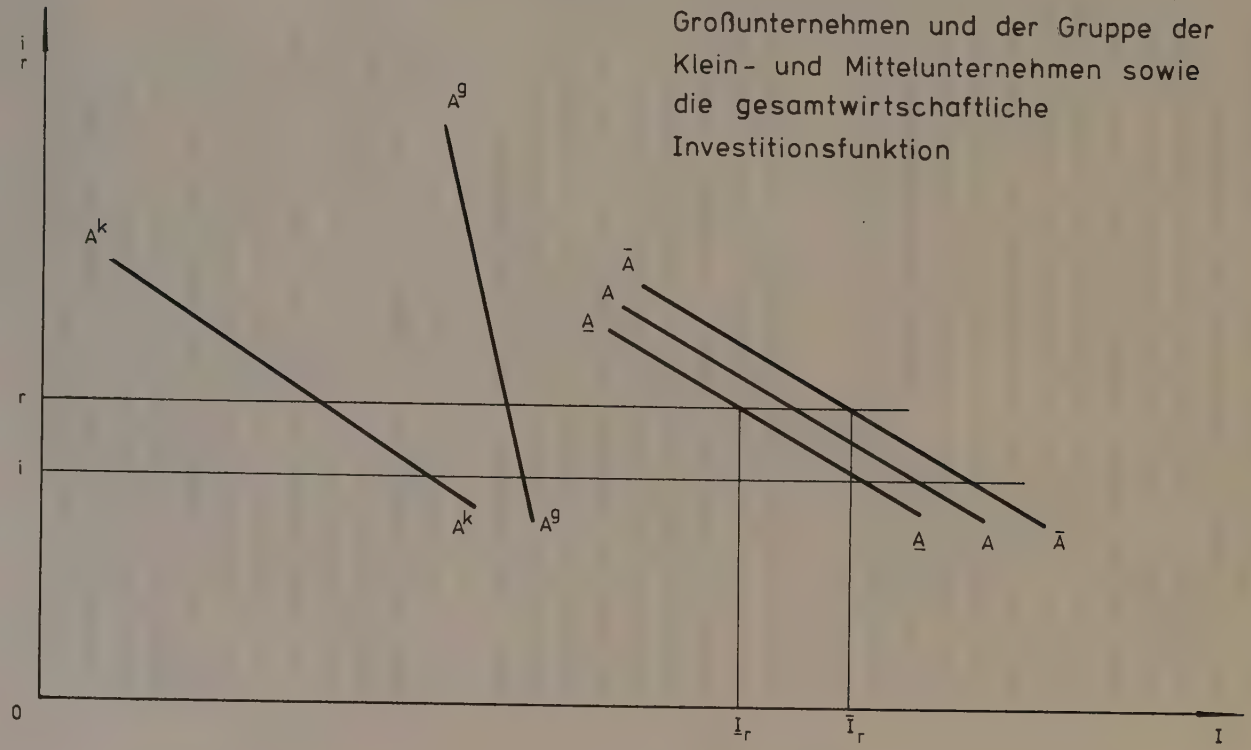
k) Die Großunternehmen erwirtschaften auch bei niedrigen Renditen noch so hohe Gewinne, daß eine Kürzung der Renditen durch die Gewinnbeteiligung unmittelbar über dem Marktzinssatz beginnt.

l) Die kleinen und mittleren Unternehmen erwirtschaften nur bei hohen Renditen hohe Gewinne.

m) Um einen Vergleich der drei Vermögensbildungspläne durchzuführen, ist es auch erforderlich anzunehmen, daß die Summe der Vermögensbildungsbeträge bei allen drei Plänen gleich groß sein würde. Das bedeutet insbesondere, daß die überbetriebliche Gewinnbeteiligung einen höheren Beteiligungssatz vorsehen muß als die betriebliche Gewinnbeteiligung, weil erstere weniger Unternehmen erfaßt als letztere.

Mit diesen Annahmen läßt sich nun die Abbildung 27 konstruieren. Darin bezeichnet die Gerade $A^k A^k$ die Kurve der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals, die sowohl für die Gruppe der kleinen und mittleren als

Abb.27 Die Investitionsfunktionen der Gruppe der Großunternehmen und der Gruppe der Klein- und Mittelunternehmen sowie die gesamtwirtschaftliche Investitionsfunktion

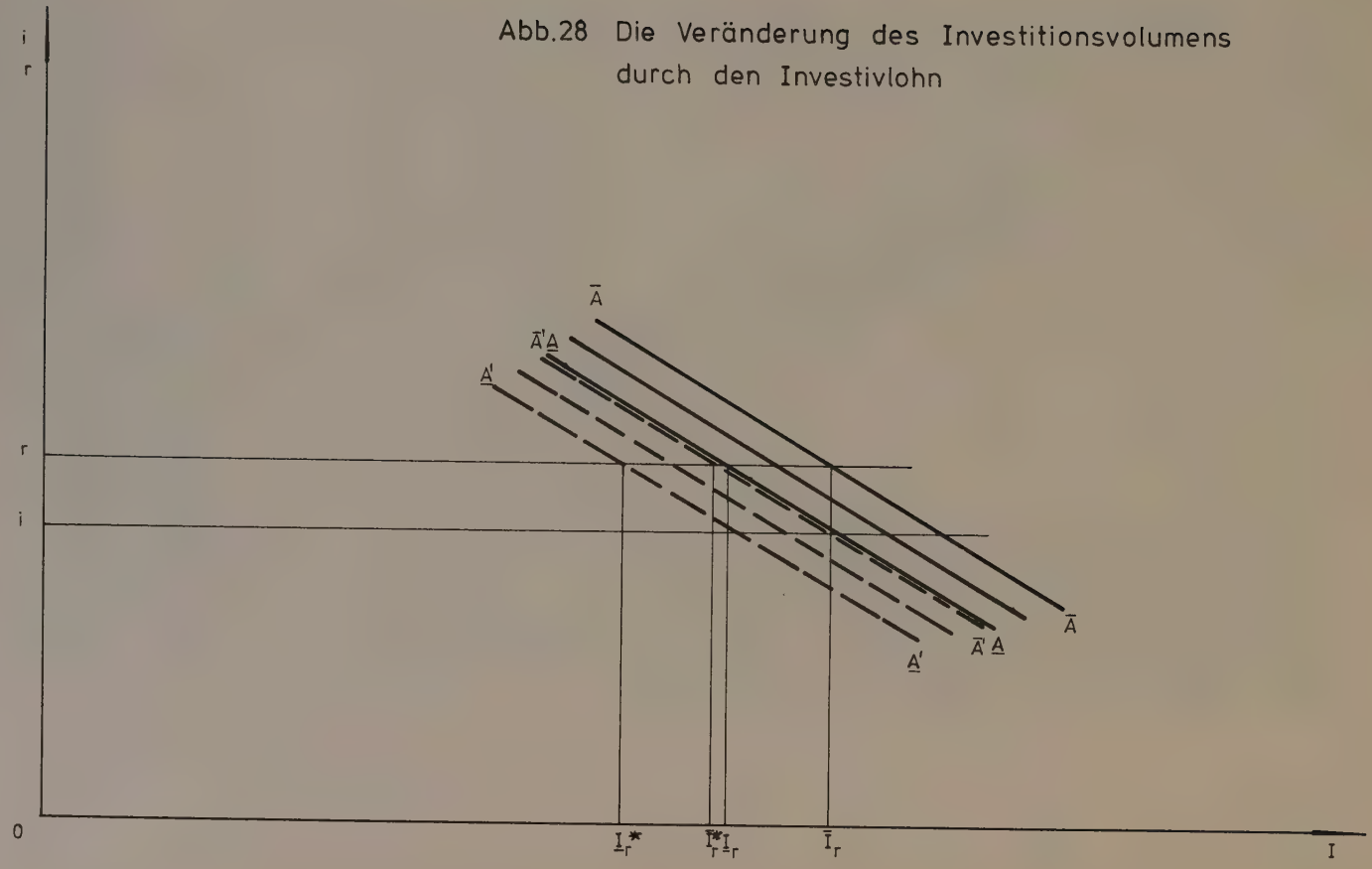


auch für die der großen Unternehmen gelten würde, wenn nur Renditeentscheidungen für die Investitionsneigung ausschlaggebend wären. Bei der Gruppe der Großunternehmen spielen aber noch weitere Bestimmungsgründe in die Entscheidungen für die Investitionsneigung hinein, so daß für diese Gruppe eine nach rechts gedrehte Gerade A^gA^g ihre Investitionsfunktion darstellt. Die Addition der beiden Geraden A^kA^k und A^gA^g ergibt die gesamtwirtschaftliche Investitionsfunktion AA. Berücksichtigt man wieder die Unsicherheitsmomente, so wird die gesamtwirtschaftliche Investitionsfunktion auf den Bereich zwischen $\underline{\underline{AA}}$ und $\bar{\bar{A}}\bar{\bar{A}}$ ausgedehnt. Beim Kalkulationszinssatz von r wird somit ein Investitionsvolumen getätigt, das zwischen $\underline{I}_r$ und $\bar{I}_r$ liegt.

Die Abbildung 28 gibt den Fall der Investivlohnzahlung wieder. In dieser Abbildung wurde nur der gesamtwirtschaftliche Investitionsbereich aus der Abbildung 22 übernommen. Dieser Bereich verlagert sich durch die Investivlohnzahlung nach unten. Damit kann das Investitionsvolumen, das vorher in dem Bereich zwischen $\underline{I}_r$ und $\bar{I}_r$ lag, nicht mehr aufrechterhalten werden. Die Investitionen werden auf eine Größe zwischen $\underline{I}^*_r$ und $\bar{I}^*_r$ zurückgehen.

In der Abbildung 29 wurde der Fall der betrieblichen Gewinnbeteiligung berücksichtigt. Sowohl die Kurve A^kA^k als auch die Kurve A^gA^g als auch der Bereich zwischen $\underline{\underline{AA}}$ und $\bar{\bar{A}}\bar{\bar{A}}$ knicken vom Marktzinssatz i um einen konstanten Satz nach unten ab. Das Investitionsvolumen, das vorher zwischen $\underline{I}_r$ und $\bar{I}_r$ lag, liegt nun in dem Bereich zwischen $\underline{I}^*_r$ und $\bar{I}^*_r$. Da sich in diesem Fall die beiden Bereiche überschneiden, ist auch der Fall denkbar, daß ein vor Einführung der betrieblichen Gewinnbeteiligung durchgeführtes Investitionsvolumen auch nach Leistung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung durch-

Abb.28 Die Veränderung des Investitionsvolumens durch den Investivlohn



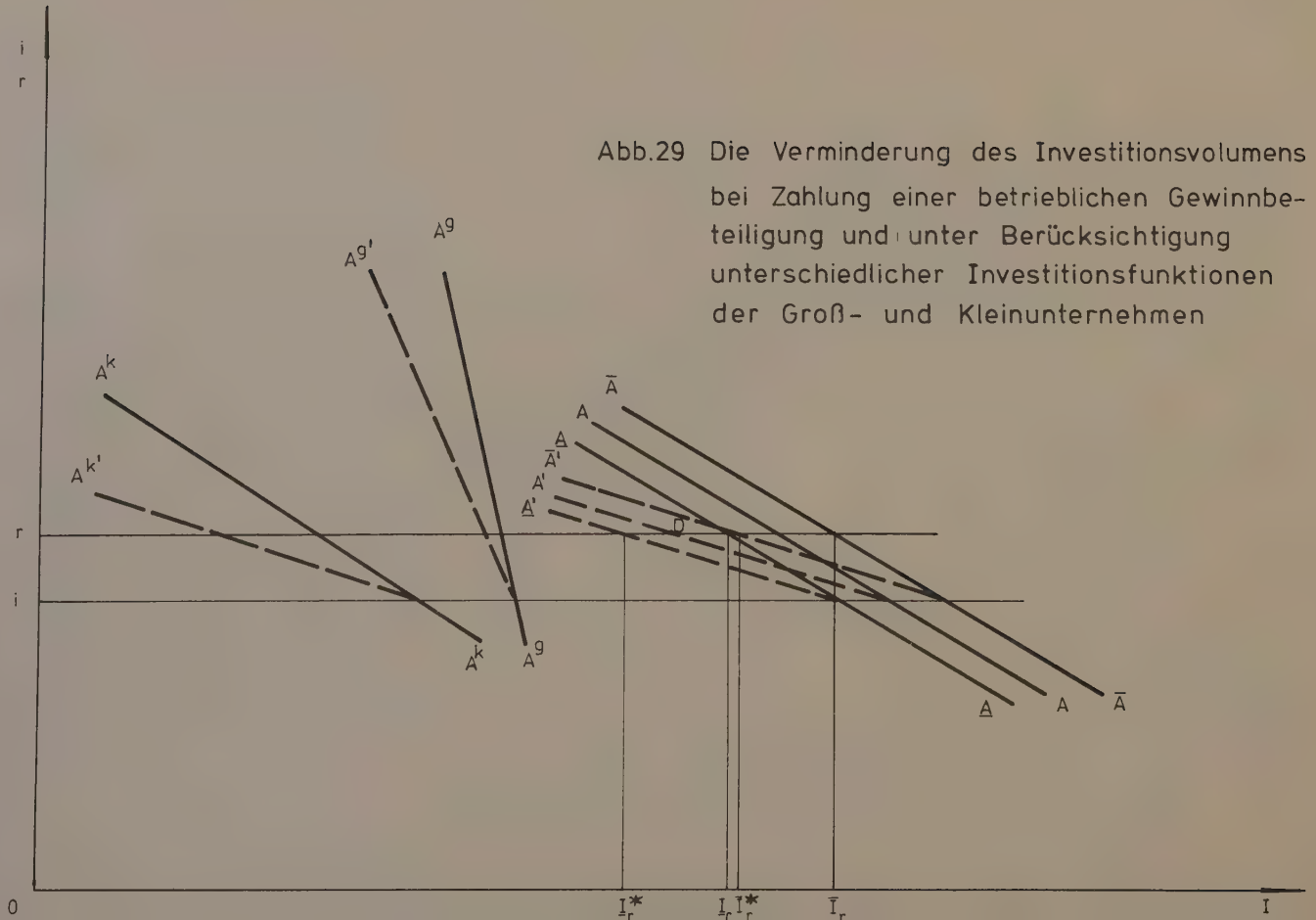


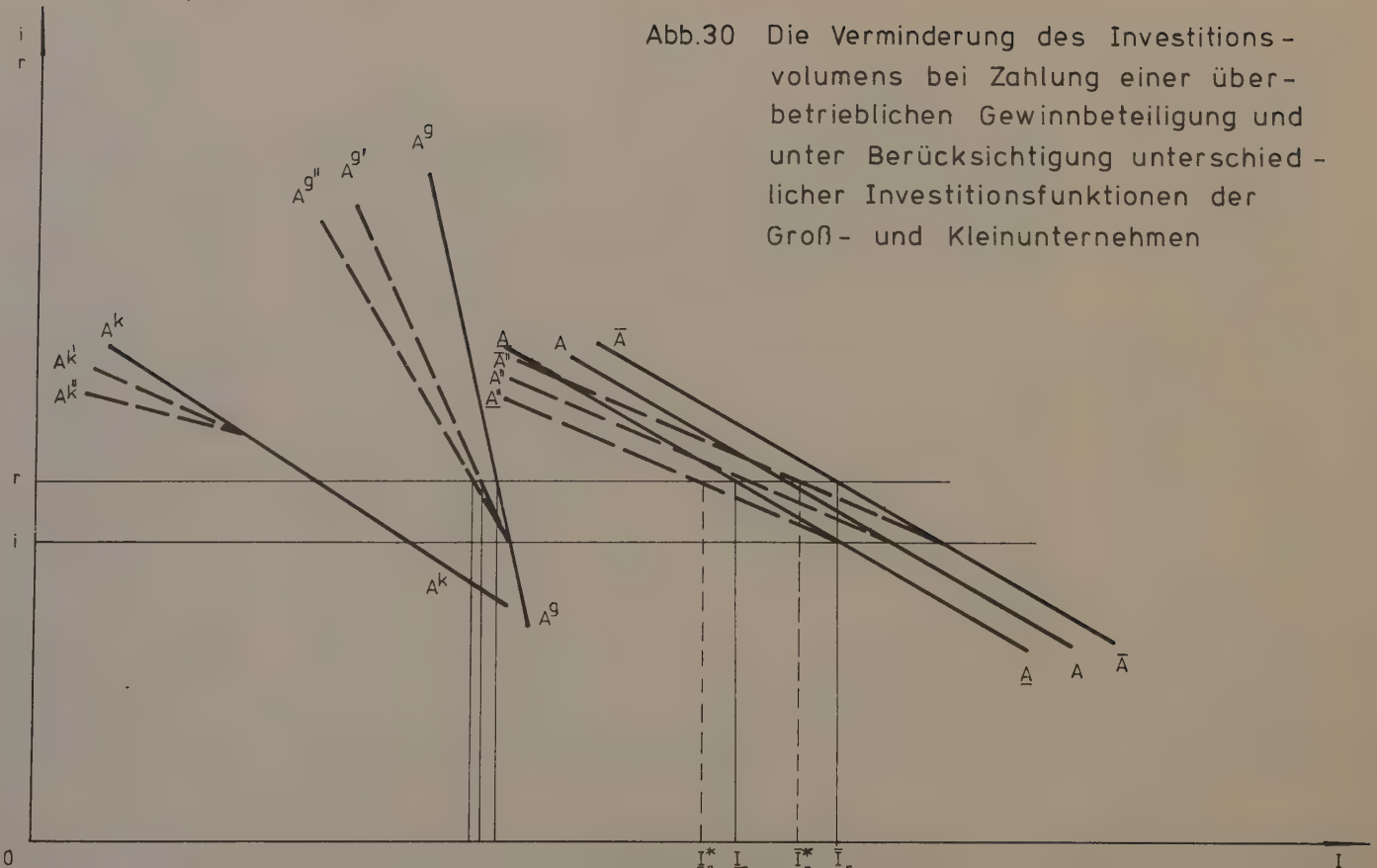
Abb.29 Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer betrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Investitionsfunktionen der Groß- und Kleinunternehmen

geführt wird. Je nachdem, wie groß die Gewinnbeteiligung ist, erhält man ein unterschiedlich starkes Abknicken von A^kA^k, A^gA^g und vom Bereich zwischen $\underline{A}\underline{A}$ und $\bar{A}\bar{A}$. Je nach Steigung von A^kA^k und A^gA^g und der Größe des Gewinnbeteiligungssatzes ist es denkbar, daß die Bereiche $\underline{I}_r$ bis $\bar{I}_r$ und $\underline{I}_r^*$ bis $\bar{I}_r^*$ sich mehr oder weniger überschneiden.

Der dritte Fall der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung ist in der Abbildung 3o mit den gleichen Ausgangsgeraden wie in den vorhergehenden Abbildungen wiedergegeben. Die gestrichelten Linien geben die Situation nach Einführung der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung wieder. Dabei fällt auf, daß die Gerade der kleinen Unternehmen erst oberhalb des Kalkulationszinsfußes abknickt. Ferner fällt auf, daß ein größerer Beteiligungssatz berücksichtigt wurde als bei der betrieblichen Gewinnbeteiligung. Die beiden Kurven A^gA^g und A^kA^k knicken nun nicht nur bis auf $A^{g'}$ und $A^{k'}$, sondern bis auf $A^{g''}$ und $A^{k''}$ ab. Entsprechend wird auch der Investitionsbereich auf $\underline{A}''$ und $\bar{A}''$ abknicken. Das Investitionsvolumen, das vorher im Bereich zwischen $\underline{I}_r$ und $\bar{I}_r$ lag, liegt nach Einführung der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung im Bereich zwischen $\underline{I}_r^*$ und $\bar{I}_r^*$. Da die beiden Bereiche sich sehr weit überlagern, ist es möglich, daß ein vor Einführung der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung durchgeführtes Investitionsvolumen trotz Leistung einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung noch beibehalten werden kann.

Ein Vergleich der drei hier untersuchten Pläne läßt sich somit sehr leicht an den jeweiligen Bereichen $\underline{I}_r$ bis $\bar{I}_r$ und $\underline{I}_r^*$ bis $\bar{I}_r^*$ durchführen. Man braucht nur zu vergleichen, ob und wie weit sich die Bereiche in den einzelnen Fällen überlagern. Je geringer die Überlagerung ist, desto größer ist der negative Einfluß der entsprechenden Vermögens-

Abb.30 Die Verminderung des Investitionsvolumens bei Zahlung einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Investitionsfunktionen der Groß- und Kleinunternehmen



bildungsmaßnahme auf die Investitionsneigung. Die geringsten Gefahren entstehen somit für die Investitionsneigung und damit auch für die Investitionstätigkeit durch eine Vermögensbildungsmaßnahme in Form einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung.

In den Abbildungen 27 bis 3o wurden der Einfachheit halber lineare Kurvenverläufe unterstellt. Die unter den übrigen gesetzten Annahmen hier gefundenen Ergebnisse lassen sich aber ohne weiteres auf Investitionsfunktionen mit nicht-linearem Kurvenverlauf - wie er in den vorhergehenden Abbildungen unterstellt wurde - übertragen. Die hier gefundenen Ergebnisse wurden dadurch erbracht, daß die Steigungen der Funktionen A^kA^k und A^gA^g an jeder Ordinatenstelle als unterschiedlich angenommen wurden und daß bei den Gewinnbeteiligungsplänen die Investitionsfunktionen erst oberhalb des Marktzinssatzes abknicken, während beim Investivlohn eine Verschiebung der Investitionsfunktion nach unten erfolgt. Schließlich wurde angenommen, daß bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung die Funktion A^kA^k erst weit oberhalb des Marktzinssatzes und sogar noch oberhalb des Kalkulationszinssatzes abknickt. Diese Annahmen würden in Verbindung mit den vorhergehend angenommenen nichtlinearen Funktionen zu den gleichen Ergebnissen führen.

Teil III: Die Wirkungen der ausgesuchten Vermögensbildungspläne auf Sozialprodukt und Vermögensbildung

1. Die Wirkungen der ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen auf Sozialprodukt und Vermögensbildung, analysiert an Hand von Multiplikatormodellen

Die in den vorhergehenden Abschnitten analysierten Wirkungen der Vermögensbildungsmaßnahmen auf die Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern lassen sich in einem einfachen Keynesschen Modell verbinden. Die Voraussetzungen dieses Modells sollen hier sein:

a) Es handelt sich um eine geschlossene Wirtschaft,
b) es gibt keine staatliche Aktivität,
c) es gibt nur einen Wirtschaftssektor[1],
d) von Einflüssen des Geldmarktes wird abstrahiert,
e) der Arbeitsmarkt bleibt außer Ansatz.

Unter diesen Voraussetzungen läßt sich dann folgendes einfache Modell formulieren.

---

[1] Das bedeutet, daß eine Unterscheidung in Konsum- und Investitionsgüter nicht vorgenommen wird. Damit werden insbesondere die Struktureffekte aus diesem Modell herausgehalten (wenn man einmal davon absieht, daß die Veränderung der Konsum- oder Investitionsnachfrage eigentlich doch eine Veränderung der Struktur der Nachfrageseite darstellt). Eine Abstraktion von den Struktureffekten ist nach dem Krelle-Gutachten möglich, wenn die Strukturen konstant bleiben, was bei einer kurzfristigen Analyse der obigen Art unterstellt werden könne, und darüber hinaus seien Struktureffekte für die lange Frist weniger interessant. Sie seien im wesentlichen ein Problem der mittleren Frist. Vgl. hierzu W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 59.

1.1. Ein einfaches Keynessches Modell[1]

$$Y_t = cY_t + sY_t + N_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

$$C_t = cY_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

$$I_t = sY_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

$$Y_t = \frac{1}{1 - c - s} N_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

Hierin sind Y_t das Sozialprodukt der Periode t, c der Grenzhang zum Konsum, s der Grenzhang zur Investition, N_t die exogene Nachfrage der Periode t, C_t der Konsum der Periode t und I_t die Investition der Periode t.

Um die Veränderung des Sozialproduktes und damit der Beschäftigung zu ermitteln, muß in den einzelnen Fällen, d.h. bei den hier zu untersuchenden Vermögensbildungsplänen bestimmt werden, wie die Parameter c und s beeinflußt werden. Dies wurde in den Kapiteln 3 und 4 des Teils II beschrieben.

Dem hier formulierten Modell liegen in den Gleichungen noch einige Annahmen zugrunde:

(a) Der Konsum der Periode t (C_t) ist eine lineare Funktion des Einkommens der Periode t (Y_t),

(b) die Investition der Periode t (I_t) ist ebenfalls eine lineare Funktion der Höhe des Sozialproduktes der gleichen Periode. Damit wird von Akzelerationswirkungen abstrahiert.

Die Veränderung des Sozialproduktes erhält man nun aus (4), indem man differenziert nach dem Satz des Investivlohnes bzw. der Gewinnbeteiligung. Nennen wir den Satz der Vermögensbeträge hier zu-

---

[1] Das hier dargestellte Keynessche Modell wurde in dieser Form auch verwendet bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 60 f. Für das Symbol i, das dort verwendet wurde, wurde in der vorliegenden Arbeit das Symbol s eingeführt.

nächst generell λ, so ergibt sich

$$dY/d\lambda = \frac{dc/d\lambda + ds/d\lambda}{(1 - c - s)^2} N_t \quad \ldots\ldots\ldots (5)$$

Damit wird die Veränderung des Sozialproduktes also positiv (negativ) sein, wenn der Zähler positiv (negativ) ist. Zwar kann in allen drei Fällen der Vermögensbildungspläne angenommen werden, daß $ds/d\lambda < 0$ ist, weil bei konstantem Sozialprodukt aber niedrigerem Gewinn die Investitionsneigung zurückgeht. Bei den beiden Formen der Gewinnbeteiligung[1] ist aber $dc/d\lambda \geq 0$, beim Investivlohn $dc/d\lambda \gtrless 0$. Nur in dem Fall, wenn $dc/d\lambda < 0$ ist, wenn also im Fall des Investivlohnes die Arbeitnehmer ihren Konsum nur wenig steigern (wenn also $\omega < c_Q/c_L$), ist eindeutig auf einen Rückgang des Sozialproduktes zu schließen. Unbekannt bleiben aber die Endwirkungen auf das Sozialprodukt in allen anderen Fällen, da keine Aussage gemacht wird, ob $dc/d\lambda > ds/d\lambda$ oder $dc/d\lambda < ds/d\lambda$ ist.

Unbekannt bleiben in diesem Modell auch die Wirkungen auf das Preisniveau, die Beschäftigung und das Wachstum. Mit diesem Modell wurde nur nach dem Gleichgewichtseinkommen gefragt, und es wurde nur dem Nachfrage-Aspekt Rechnung getragen. Eines wird

---

[1] In dem genannten Gutachten W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 60, wurde in dem Modell davon ausgegangen, daß die Arbeitnehmer ihre Vermögensbildungsbeträge gemäß ihrer Konsumfunktion wieder konsumieren. Es muß aber hier darauf hingewiesen werden, daß dies nur ein Grenzfall ist, genauso gut hätte man die ebenso unwahrscheinliche Hypothese nehmen können, daß die Vermögensbildungsbeträge von den Arbeitnehmern voll gespart würden. Damit würde hier $dc/d\lambda$ bzw. $dc/d\alpha = 0$ gewesen sein, da angenommen wurde, daß die Unternehmer mit ihrer Konsumnachfrage auch nicht reagieren. Nur mit Grenzfällen zu argumentieren, gibt leicht ein schiefes Bild. Besser ist es, wenn alle Möglichkeiten einbezogen werden. In einer weiteren Betrachtung ließe sich dann der Wahrscheinlichkeitsbereich der Möglichkeiten eingrenzen.

jedoch hier bereits deutlich: Die Vermögensbildungsmaßnahmen lösen i.d.R. gegensätzliche Wirkungen bei der Konsum- und Investitionsnachfrage aus, so daß der Gesamteffekt auf das Gleichgewichtseinkommen so nicht ohne weiteres feststellbar ist. Aus diesem Grunde wird mit Hilfe einer Modellerweiterung versucht, nähere Aussagen über den Gesamteffekt auf das Sozialprodukt zu machen.

1.2. Ein erweitertes Keynessches Modell[1]

1.2.1. Die Wirkungen des Investivlohnes im erweiterten Keynesschen Modell

Unter Beibehaltung der im Abschnitt 1.1 des Teils III gegebenen Voraussetzungen wird folgendes Modell formuliert:

$$Y_t = Q_t^n + L_t^g \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

$$Q_t^n = Q_t^{br} - L_t^v \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

$$L_t^g = L_t^b + L_t^v \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

$$Y_t = C_t + I_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

$$C_t = C_t^L + C_t^Q \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (5)$$

$$C_t^L = c_L L_t^b + \omega c_L L_t^v + c^L(L_{t-1},\ldots) \quad \ldots\ldots (6)$$

$$C_t^Q = c_Q Q_t^{br} - c_Q L_t^v + c^Q(Q_{t-1},\ldots) \quad \ldots\ldots (7)$$

$$I_t = a_o + a_1 Q_t^n + a_2 Q_{t-1}^n + a_3(Q_{t-2}, Y_{t-1}, Y_{t-2},\ldots) \quad \ldots\ldots (8)$$

$$a_o,\ldots,a_3 > 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

$$L_t^v = \alpha L_t^b \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (10)$$

$$0 < \alpha < 1 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (11)$$

---

[1] Die Formulierung dieses Modells wurde in ähnlicher, aber etwas umständlicherer Weise auch verwendet bei W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 62 f. In diesem Zusammenhang muß aber wieder auf das in Fußnote 1 auf S. 212 Gesagte hingewiesen werden. Auch in diesem erweiterten Modell wurde nämlich nur der Grenzfall $\omega = 1$ implizite verwendet. Insofern bedeutet die in der vorliegenden Arbeit angewandte Vorgehensweise eine wesentliche Erweiterung, weil hiermit alle Möglichkeiten bezüglich der Größe von ω erfaßt werden.

In diesem Modell bedeuten:

Y_t = Sozialprodukt der Periode t

L_t^b = Barlohnsumme der Periode t

Q_t^{br} = Gewinnsumme ohne Abzug der Investivlohnbeträge

Q_t^n = Gewinnsumme nach Abzug der Investivlohnbeträge

L_t^v = Investivlohnsumme

L_t^g = Gesamtlohneinkommen

C_t = Konsum der Periode t

I_t = Investition der Periode t

C_t^L = Konsum der Lohnbezieher in der Periode t

C_t^Q = Konsum der Gewinnbezieher in der Periode t

c_L = marginale Konsumneigung der Lohnbezieher

$c^L(L_{t-1},\ldots)$ = Einfluß der Größen der Vorperioden auf den Konsum der Lohnbezieher

$c^Q(Q_{t-1},\ldots)$ = Einfluß der Größen der Vorperioden auf den Konsum der Gewinnbezieher

$a_o,\ldots,a_3$ = nicht negative Parameter

ω = der Koeffizient, der angibt, wie groß der Anteil der wiederverausgabten Investivlohnsumme ist

α = der Satz der Gewinnbeteiligung, gemessen am Barlohneinkommen.

Die autonome Nachfrage wird mit N_t bezeichnet und folgendermaßen definiert:

$$N_t = c^L(L_{t-1},\ldots) + c^Q(Q_{t-1},\ldots) + a_o + a_2 Q_{t-1}^n + a_3(Q_{t-2}, Y_{t-1}, Y_{t-2},\ldots) \quad (12)$$

Damit wird (4) unter Berücksichtigung von (2), (5), (6), (7) und (12) zu

$$Y_t = c_L L_t^b + \omega c_L L_t^v + c_Q Q_t^{br} - c_Q L_t^v + a_1 Q_t^{br} - a_1 L_t^v + N_t \quad (13)$$

Wir setzen (1o) ein und erhalten

$$Y_t = c_L L_t^b + \omega c_L \alpha L_t^b + c_Q Q_t^{br} - c_Q \alpha L_t^b + a_1 Q_t^{br} - a_1 \alpha L_t^b + N_t \quad \ldots\ldots\ldots (14)$$

Wir setzen nun

$$b = L_t^b / Y_t \quad \ldots\ldots\ldots (15)$$

Wegen (1) gilt dann auch

$$(1-b) = Q_t^{br} / Y_t \quad \ldots\ldots\ldots (16)$$

Damit wird aus (15)

$$Y_t = c_L b Y_t + \omega c_L \alpha b Y_t + c_Q (1-b) Y_t - c_Q \alpha b Y_t + a_1 (1-b) Y_t - a_1 \alpha b Y_t + N_t \quad \ldots\ldots\ldots (17)$$

oder

$$Y_t = \left[(c_L + \omega c_L \alpha - c_Q \alpha - a_1 \alpha) b \right] Y_t + (c_Q + a_1)(1-b) Y_t + N_t \quad \ldots\ldots\ldots (18)$$

und man erhält

$$Y_t = \frac{1}{1 - c_L b - \omega c_L \alpha b + c_Q \alpha b + a_1 \alpha b - c_Q (1-b) - a_1 (1-b)} N_t \quad \ldots\ldots\ldots (19)$$

Wenn man nun Werte für die Parameter c_L, c_Q, b und a_1 einsetzen kann, ist Y_t nur noch von den Werten α und ω abhängig. Es wird für $c_L = 0{,}9$; $c_Q = 0{,}6$; $a_1 = 0{,}1$ und für $b = 0{,}6$ gesetzt.[1] Man hätte auch andere Werte nehmen können, aber es wurde hier davon ausgegangen, daß $c_L > c_Q$ ist. Diese Bedingung ist mit den eingesetzten Werten erfüllt. Da laut (16) gilt $b = L_t^b / Y_t$, konnte für b ebenfalls ein konstanter Wert ein-

---

[1] Der Einfluß der Gewinne der laufenden Periode auf die Investitionsneigung wird im allgemeinen als sehr niedrig angesehen. Vgl. auch W. Krelle u.a., Ertragsbeteiligung, a.a.O., S. 63, Fußnote 2. Dort wird angegeben, daß $a_1 = 0{,}2$ eher über- als unterschätzt sei. Tatsächlich spielt es für die hier durchzuführende Analyse kaum eine Rolle, ob a_1 mit 0,1 oder 0,2 angesetzt wird. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Plänen werden damit prinzipiell nicht verändert.

gesetzt werden, obwohl b prinzipiell aufgrund kreislauftheoretischer Zusammenhänge eigentlich endogen ist. Hier ist dies nicht der Fall; es wird unterstellt, daß L_t^b bestimmt wird gemäß $L_t^b = bY_t$ und b konstant ist. Durch Einsetzen der angegebenen Werte wird aus (19)

$$Y_t = \frac{1}{o,18 + \alpha(o,42 - \omega o,54)} N_t \quad \ldots\ldots\ldots (2o)$$

Damit hängt die Größe von Y_t mit ab von α und von ω. Nimmt man an, daß α maximal den Wert o,2o annehmen kann, so läßt sich folgende Werttabelle aufstellen (vgl. Tabelle 13). (Dabei wurde $N_t = 1$ gesetzt.) Die Tabelle 13 gibt die Werte des Sozialproduktes bei verschiedenen Werten für α und ω an. Für eben diese Werte lassen sich aber auch die Größen der jeweiligen realisierten zusätzlichen Vermögensbildung berechnen. Wir bezeichnen die mit dem Investivlohn beabsichtigte und tatsächlich realisierte zusätzliche Vermögensbildung mit ΔV. Dann gilt

$$\Delta V = L_t^v - \omega c_L L_t^v \quad \ldots\ldots\ldots (21)$$

oder wegen (1o) gilt

$$\Delta V = \alpha L_t^b - \omega c_L \alpha L_t^b \quad \ldots\ldots\ldots (22)$$

$$\Delta V = \alpha L_t^b (1 - \omega c_L) \quad \ldots\ldots\ldots (23)$$

Unter Berücksichtigung von (15) wird (23) verändert, wobei man die jeweiligen Y_t-Werte berücksichtigen muß, die sich aus der Tabelle 13 ergeben. Es gilt dann

$$\Delta V_t = \alpha(1 - \omega c_L) bY_t \quad \ldots\ldots\ldots (24)$$

Setzt man für b wieder o,6 und für c_L wieder o,9 ein, so ergibt sich

$$\Delta V_t = \alpha(1 - \omega o,9) o,6 Y_t \quad \ldots\ldots\ldots (25)$$

Damit läßt sich dann die Tabelle 14 aufstellen.

α	$\omega = 0$ $Y_t = \frac{1}{0,18+0,42\alpha}$	$\omega = 0,1$ $Y_t = \frac{1}{0,18+0,366\alpha}$	$\omega = 0,2$ $Y_t = \frac{1}{0,18+0,312\alpha}$	$\omega = 0,4$ $Y_t = \frac{1}{0,18+0,204\alpha}$	$\omega = 0,8$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,012\alpha}$	$\omega = 1,0$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,12\alpha}$
0,0	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55
0,04	5,08	5,13	5,20	5,31	5,57	5,71
0,1	4,50	4,61	4,73	4,99	5,59	5,95
0,2	3,79	3,95	4,12	4,52	5,63	6,41

Tabelle 13 - Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen des Investivlohnes und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

α	$\omega = 0$ $\Delta V_t = 0{,}6\,\alpha\, Y_t$	$\omega = 0{,}1$ $\Delta V_t = 0{,}55\,\alpha\, Y_t$	$\omega = 0{,}2$ $\Delta V_t = 0{,}49\,\alpha\, Y_t$	$\omega = 0{,}4$ $\Delta V_t = 0{,}38\,\alpha\, Y_t$	$\omega = 0{,}8$ $\Delta V_t = 0{,}17\,\alpha\, Y_t$	$\omega = 1{,}0$ $\Delta V_t = 0{,}06\,\alpha\, Y_t$
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,04	0,12	0,11	0,10	0,08	0,04	0,01
0,1	0,27	0,25	0,23	0,19	0,10	0,04
0,2	0,45	0,43	0,40	0,34	0,19	0,08

Tabelle 14 - Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen des Investivlohnes und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

Trägt man nun in einem Koordinatenschema auf der Abszisse nach rechts die Werte für Y und nach links die Werte für ΔV ab, und trägt man auf der Ordinate nach oben die Werte für α ab, so erhält man, wie in der Abbildung 31 wiedergegeben, die Felder der möglichen Werte für Y und ΔV bei allen möglichen Werten von α und ω. Der 4. Quadrant zeigt die Fläche aller Punkte, die mögliche Kombinationen von Y und ΔV darstellen. Aus dieser Fläche wird ersichtlich, daß die beiden Ziele "Konstanz des Sozialprodukts" und damit "Konstanz der Beschäftigung" und "zusätzliche Vermögensbildung" nur in einem kleinen Bereich gleichzeitig erreichbar sind. Man sieht auch deutlich, daß entweder Vermögensbildung in verstärktem Maße erreicht werden kann - dann muß aber mit einem Rückgang des Sozialproduktes gerechnet werden - oder daß nur wenig an zusätzlicher Vermögensbildung erreicht wird - und dann besteht die Chance, daß das Sozialprodukt unverändert bleiben kann.

Ferner kann man an diesem Feld auch ablesen, daß ein hoher Wert für α, also ein hoher Investivlohnsatz, große Gefahren für das Sozialprodukt bringt, die um so größer sind, je größer der Sparwille, je kleiner also ω ist. Umgekehrt wird bei geringem Sparwillen (ω groß) zwar keine so große Gefährdung von Y entstehen, dafür aber wird kaum zusätzliches Vermögen gebildet. Ab $\omega = 0{,}8$ würde sogar Y_t expandieren.

Für den Vermögensbildungsplan mittels Investivlohn läßt sich also ein recht großer Zielkonflikt zwischen zusätzlicher Vermögensbildung und Konstanz des Sozialproduktes bzw. der Beschäftigung feststellen. Nun ist darüber hinaus die Aussage dieses Modells sehr begrenzt, und man muß ein-

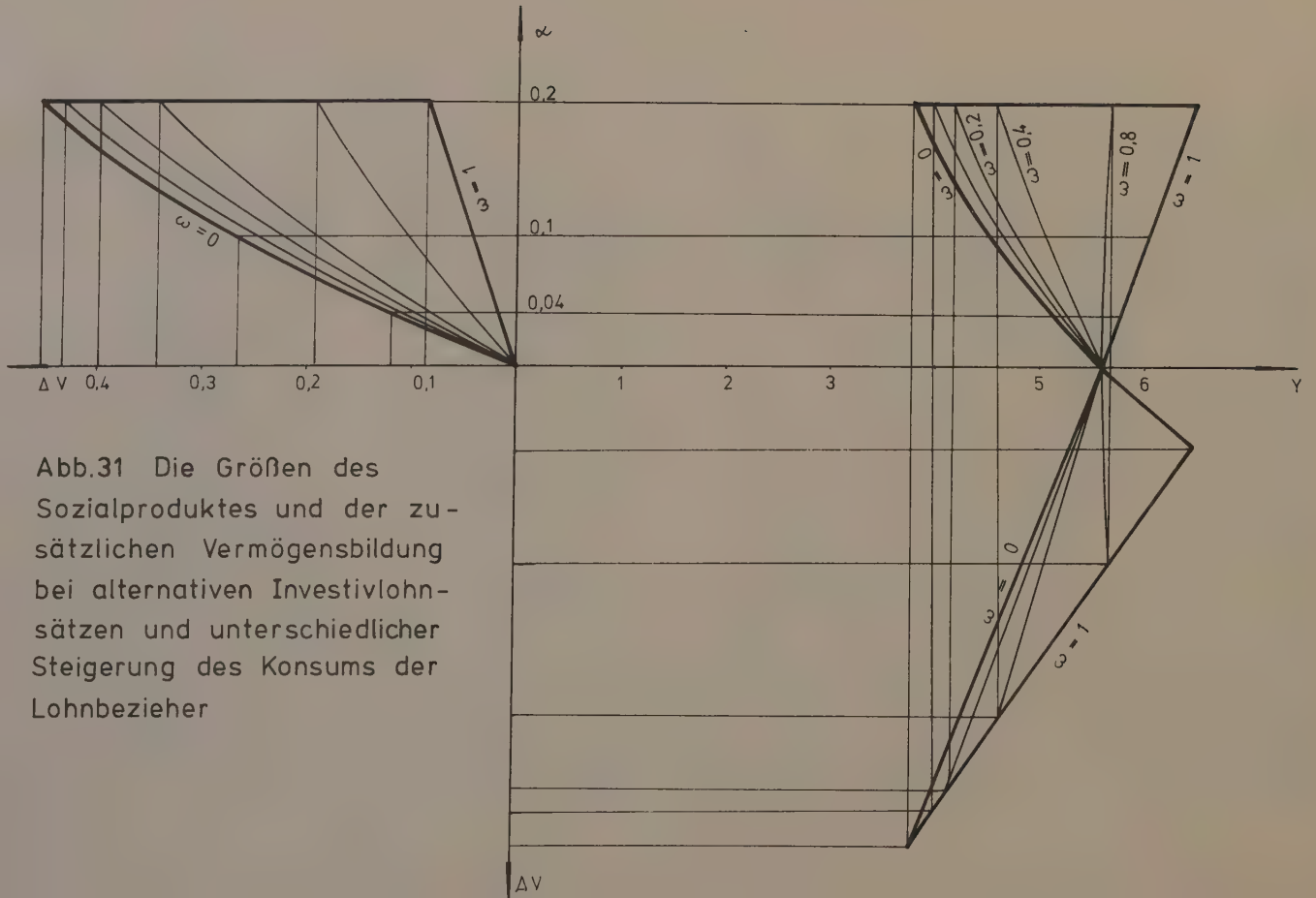


Abb.31 Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Investivlohnsätzen und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

schränkend feststellen, daß diese Ergebnisse nur unter einer Reihe von Annahmen gefunden wurden. Auch handelt es sich hier um ein Gleichgewichtsmodell, das nur dem Nachfrageaspekt Rechnung trägt. Es wurde vom Geld- und Kapitalmarkt sowie vom Arbeitsmarkt und den Wirkungen dieser Märkte auf den Gütermarkt abstrahiert. Von staatlicher Aktivität, von fiskalpolitischen und weiteren wirtschaftspolitischen Maßnahmen wurde ebenfalls abgesehen. Es wurde eine konstante Barlohnquote unterstellt und eine grobe Unterteilung in die Gruppen der "Nur-Lohnbezieher" und der "Nur-Gewinnbezieher" vorgenommen. Für die einzelnen Gruppen wurden lineare Konsumfunktionen angenommen. Schließlich wurden nur die Einflüsse der laufenden Periode in diesem Modell unterstellt. In der nächsten Periode besteht die Möglichkeit, daß die Investitionsneigung wegen der gesunkenen Gewinne stärker zurückgeht, aber gleichzeitig sind Akzelerationsprozesse denkbar, so z.B. dann, wenn ω sehr groß ist und damit das Sozialprodukt vergrößert wurde. Was auf lange Sicht eintritt, kann mit diesem begrenzten Modell nicht beantwortet werden und hängt vor allem von den Verhaltensweisen der Konsumenten ab. Langfristig eintretende Ergebnisse bleiben bei diesem Modell im Dunkeln. Die Analyse wurde also unter zahlreichen vereinfachenden Annahmen durchgeführt, und die hier und in den nachfolgenden Abschnitten wiedergegebenen Ergebnisse müssen unter diesen Bedingungen gesehen werden. Erweiternde Modellannahmen würden mit Sicherheit die gefundenen Ergebnisse modifizieren. Dennoch lassen sich bereits unter den hier gesetzten Annahmen interessante Aussagen machen und wesentliche Unterschiede zwischen den hier ausgesuchten Vermögensbildungsplänen herausarbeiten. Anschließend soll deshalb dieses Modell auch im Zusammenhang mit den Gewinnbeteiligungsplänen erörtert werden.

1.2.2. Die Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung im erweiterten Keynesschen Modell

Für die Analyse der Wirkungen der betrieblichen Gewinnbeteiligung kann bis auf wenige Änderungen das gleiche Modell zugrunde gelegt werden wie beim Investivlohn. Nur einige Gleichungen müssen modifiziert werden.

So wird die Gewinnbeteiligung am Gewinn und nicht, wie der Investivlohn, an der Lohnsumme bemessen. Bezeichnen wir den Beteiligungssatz mit β, so gilt

$$0 < \beta < 1 \qquad \ldots\ldots\ldots\ldots (11a)$$

und es muß die Gleichung (1o) ersetzt werden durch

$$L_t^v = \beta Q_t^{br} \qquad \ldots\ldots\ldots\ldots (1oa)$$

Ferner wurde im Abschnitt 3 des Teils II angenommen, daß die Unternehmer sich in ihrem Konsumverhalten nicht beeinflussen lassen, so daß anstelle von (7) gilt

$$C_t^Q = c_Q Q_t^{br} + c^Q(Q_{t-1}, \ldots) \qquad \ldots\ldots\ldots\ldots (7a)$$

Schließlich bleibt noch zu berücksichtigen, daß, wie im Abschnitt 4 des Teils II gezeigt wurde, die Unternehmer auf eine betriebliche Gewinnbeteiligung mit einem geringeren Rückgang der Investitionsneigung reagieren werden als im Falle des Investivlohnes. Berücksichtigt man das in der Investitionsfunktion bei der Größe der Gewinnbeteiligung mit einem Koeffizienten $0 < k < 1$, so wird (8) zu

$$I_t = a_o + a_1 Q_t^{br} - a_1 k \beta Q_t^{br} + a_2 Q_{t-1}^n + a_3(Q_{t-2}, Y_{t-1}, Y_{t-2}, \ldots) \qquad \ldots\ldots\ldots\ldots (8a)$$

Durch analoges Einsetzen und Umformen erhält man dann

$$Y_t = \frac{1}{1-c_L b-\omega c_L \beta(1-b)-c_Q(1-b)-a_1(1-b)+a_1 k\beta(1-b)} N_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (19a)$$

Wir setzen nun $c_L = o,9$; $c_Q = o,6$; $b = o,6$; $a_1 = o,1$ und $k = o,5$ ein und erhalten

$$Y_t = \frac{1}{o,18 + \beta(o,o2 - o,36\omega)} N_t \quad \ldots\ldots (2oa)$$

Damit hängt Y_t wieder ab von β und ω. Bei gleicher Höhe der beabsichtigten Vermögensbildung und fiktiv gleich großen Sozialprodukten entspricht[1] dem α von o,2 ein β von o,3; dem α von o,1 ein β von o,15 und dem α von o,o4 ein β von o,o6. Entsprechend lassen sich auch wieder die Tabellen (vgl. Tabellen 15 und 16) für die Y- und die ΔV-Werte aufstellen, wobei berücksichtigt werden muß, daß nun für ΔV gilt

$$\Delta V_t = \beta(1 - \omega o,9)o,4Y_t \quad \ldots\ldots\ldots (25a)$$

Außerdem wurde wieder $N_t = 1$ gesetzt.

Ferner entspricht dann auch wieder die Abbildung 32 der Abbildung 31. Im 4. Quadranten ist die abgebildete Fläche wieder gleich der Summe aller Punkte, die die möglichen Kombinationen von Y und ΔV bei allen möglichen Werten von β und ω angeben. Aus dieser Fläche ist nun auch ersichtlich, daß einerseits kaum ein Rückgang des Sozialproduktes zu befürchten ist und daß andererseits ein größerer Bereich der Möglichkeit zusätzlicher Vermögensbildung gegeben ist als im Fall des Investivlohnes. Bei den in dieser Arbeit gesetzten Annahmen, insbesondere der Hypothese, daß die Unternehmer sich von einer Gewinnbeteiligung in ihrem Konsumverhalten nicht beeinflussen lassen, verwundern diese Ergebnisse auch nicht. Für einen Vergleich der Pläne schien es dem Verfasser dieser Arbeit interessant, die

---

[1] Das läßt sich sehr einfach berechnen, weil gelten muß $\alpha L = \beta Q$. Erweitert man mit 1/Y, so erhält man $\alpha b = \beta(1-b)$ oder $\beta = \alpha b/(1-b)$.

β	$\omega = 0$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18+0{,}02\beta}$	$\omega = 0{,}1$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18-0{,}016\beta}$	$\omega = 0{,}2$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18-0{,}052\beta}$	$\omega = 0{,}4$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18-0{,}124\beta}$	$\omega = 0{,}8$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18-0{,}268\beta}$	$\omega = 1{,}0$ $Y_t = \frac{1}{0{,}18-0{,}34\beta}$
0,0	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55
0,06	5,52	5,59	5,65	5,80	6,10	6,27
0,15	5,46	5,63	5,81	6,20	7,15	7,75
0,30	5,38	5,71	6,08	7,00	10,04	12,82

Tabelle 15 - Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

β	$\omega = 0$ $\Delta V_t = 0,4\beta Y_t$	$\omega = 0,1$ $\Delta V_t = 0,36\beta Y_t$	$\omega = 0,2$ $\Delta V_t = 0,33\beta Y_t$	$\omega = 0,4$ $\Delta V_t = 0,26\beta Y_t$	$\omega = 0,8$ $\Delta V_t = 0,11\beta Y_t$	$\omega = 1,0$ $\Delta V_t = 0,04\beta Y_t$
0,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,06	0,13	0,12	0,11	0,09	0,04	0,015
0,15	0,33	0,30	0,29	0,24	0,12	0,05
0,30	0,65	0,62	0,60	0,55	0,33	0,15

Tabelle 16 - Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

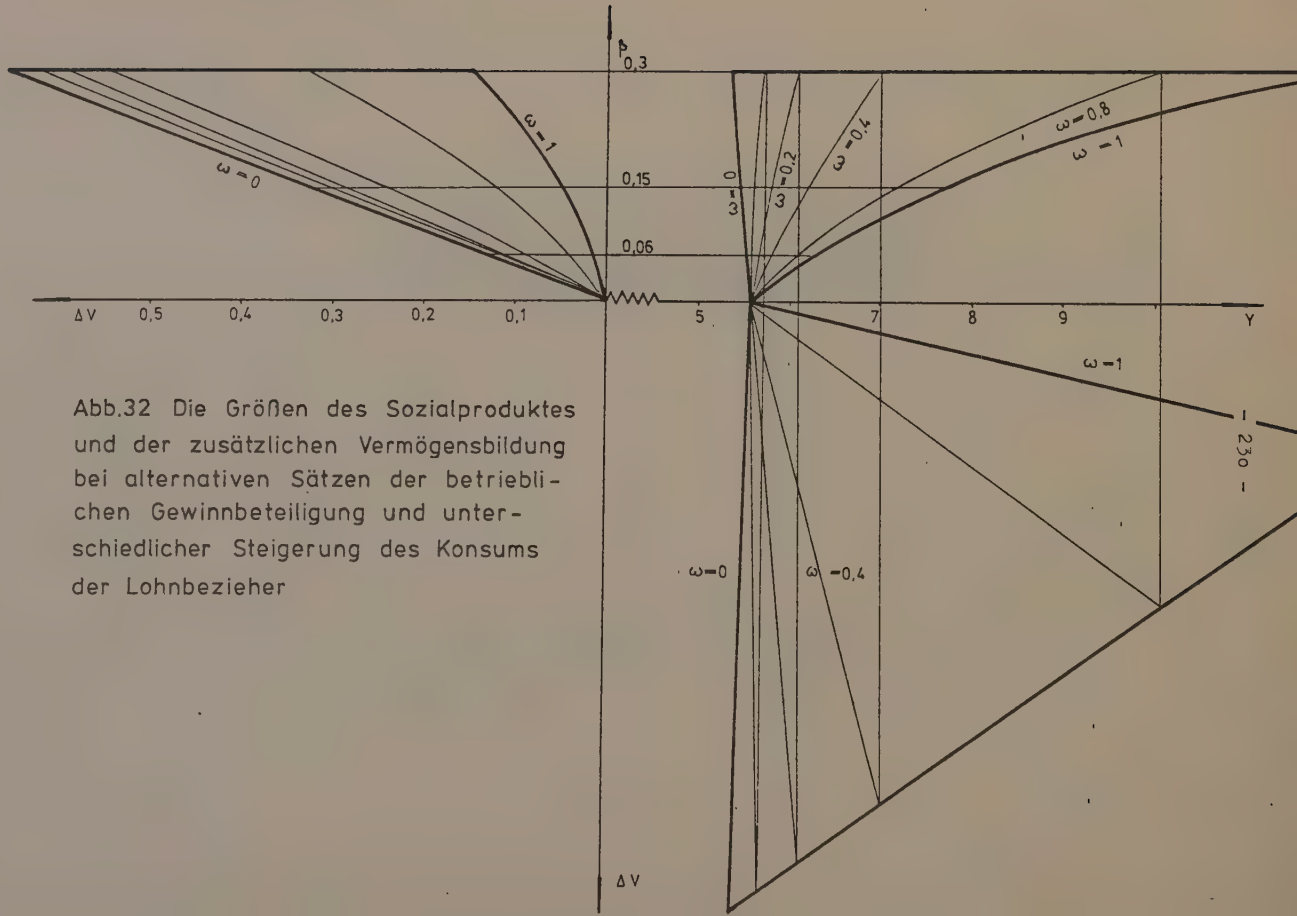


Abb.32 Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Sätzen der betrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

Möglichkeitsbereiche, wenn auch unter sehr vereinfachenden Annahmen, zahlenmäßig und graphisch darzustellen.

Wenn man in der Abbildung 32 die Grenze für ein Ansteigen des Konsums der Lohnbezieher bei $\omega = o,4$ zieht, so bleibt zwischen $\omega = 0$ und $\omega = o,4$ eine Fläche, die weder große Gefahren für einen Rückgang noch für eine explosive Vermehrung des Sozialproduktes angibt. Diese Fläche zeigt aber, daß eine relativ große zusätzliche Vermögensbildung möglich ist. Darüber hinaus muß man natürlich berücksichtigen, daß es sich hier auch nur um ein begrenztes Modell handelt und daß das bereits im vorhergehenden Abschnitt hierüber Gesagte entsprechend gilt.

1.2.3. Die Wirkungen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung im erweiterten Keynesschen Modell

Hier wird bis auf eine kleine Änderung wieder das Modell der betrieblichen Gewinnbeteiligung zugrunde gelegt. So ist nämlich zu bedenken, daß der Gewinnbeteiligungssatz bei den einzelnen betroffenen Gewinnen zwar größer sein muß als bei der betrieblichen Gewinnbeteiligung; da aber in diesem Modell mit dem gesamtwirtschaftlichen Gewinn operiert wird, wird β für gleich große gesamtwirtschaftliche Vermögensbildungsbeträge unverändert bleiben.

Hingegen muß man berücksichtigen, daß die Investitionsneigung von einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung noch weniger beeinflußt wird als im Falle der betrieblichen Gewinnbeteiligung. Wir berücksichtigen das durch den Koeffizienten $k^* = o,2$, so daß dann gilt

$$Y_t = \frac{1}{0{,}18 + \beta(0{,}01 - 0{,}36\,\omega)} N_t \quad \ldots\ldots (20b)$$

und

$$\Delta V_t = \beta(1 - \omega 0{,}9)0{,}4 Y_t \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (25b)$$

Mit den beiden Gleichungen (20b) und (25b) lassen sich für die entsprechenden Werte von β und ω wieder Wertetabellen für Y und ΔV aufstellen (vgl. Tabelle 17 und Tabelle 18). Die Abbildung 33 wurde aus diesen Werten konstruiert, so daß im 1. Quadranten alle möglichen Y-Werte und im 2. Quadranten alle möglichen ΔV-Werte wiedergegeben werden. Der 4. Quadrant weist wiederum ein Feld auf, das alle die Punkte enthält, die die möglichen Kombinationen von Y- und ΔV-Werten darstellen. Nun unterscheidet sich die Abbildung 33 nur wenig von der Abbildung 32, so daß hier die gleichen Schlußfolgerungen gezogen werden können.

1.2.4. Zusammenfassung der Ergebnisse

An Hand eines einfachen Keynesschen Multiplikatormodells und weiterer vereinfachender Annahmen wurden die Unterschiede zwischen den drei hier ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen zusammenfassend analysiert. Dabei stellte sich heraus, daß mit diesem einfachen Modell nicht alle Wirkungen, vor allem nicht alle Wirkungen bezüglich der Investitionsfunktion berücksichtigt werden konnten. Diesem Umstand ist es auch zuzuschreiben, daß sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen der betrieblichen und der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung ergaben, wie man bereits an den Abbildungen 32 und 33 erkennen kann. Dennoch bietet dieses einfache Modell einige Erkenntnisse. Daneben schien es auch sinnvoll, die Aussagen bezüglich der Veränderungen der Konsum- und Investitionsfunktion einmal in einen Zusammenhang zu

β	$\omega = 0$ $Y_t = \frac{1}{0,18+0,01\beta}$	$\omega = 0,1$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,026\beta}$	$\omega = 0,2$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,062\beta}$	$\omega = 0,4$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,134\beta}$	$\omega = 0,8$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,278\beta}$	$\omega = 1,0$ $Y_t = \frac{1}{0,18-0,35\beta}$
0,0	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55
0,06	5,54	5,60	5,67	5,81	6,12	6,28
0,15	5,51	5,68	5,86	6,25	7,23	7,84
0,30	5,46	5,81	6,20	7,15	10,35	13,33

Tabelle 17 - Die Werte des Sozialproduktes bei unterschiedlichen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

β	$\omega = 0$ $\Delta V_t = 0,4\beta Y_t$	$\omega = 0,1$ $\Delta V_t = 0,36\beta Y_t$	$\omega = 0,2$ $\Delta V_t = 0,33\beta Y_t$	$\omega = 0,4$ $\Delta V_t = 0,25\beta Y_t$	$\omega = 0,8$ $\Delta V_t = 0,11\beta Y_t$	$\omega = 1,0$ $\Delta V_t = 0,04\beta Y_t$
0,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,06	0,13	0,12	0,11	0,09	0,04	0,015
0,15	0,33	0,31	0,29	0,23	0,12	0,05
0,30	0,655	0,63	0,61	0,54	0,34	0,16

Tabelle 18 - Die Werte der zusätzlichen Vermögensbildung bei unterschiedlichen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

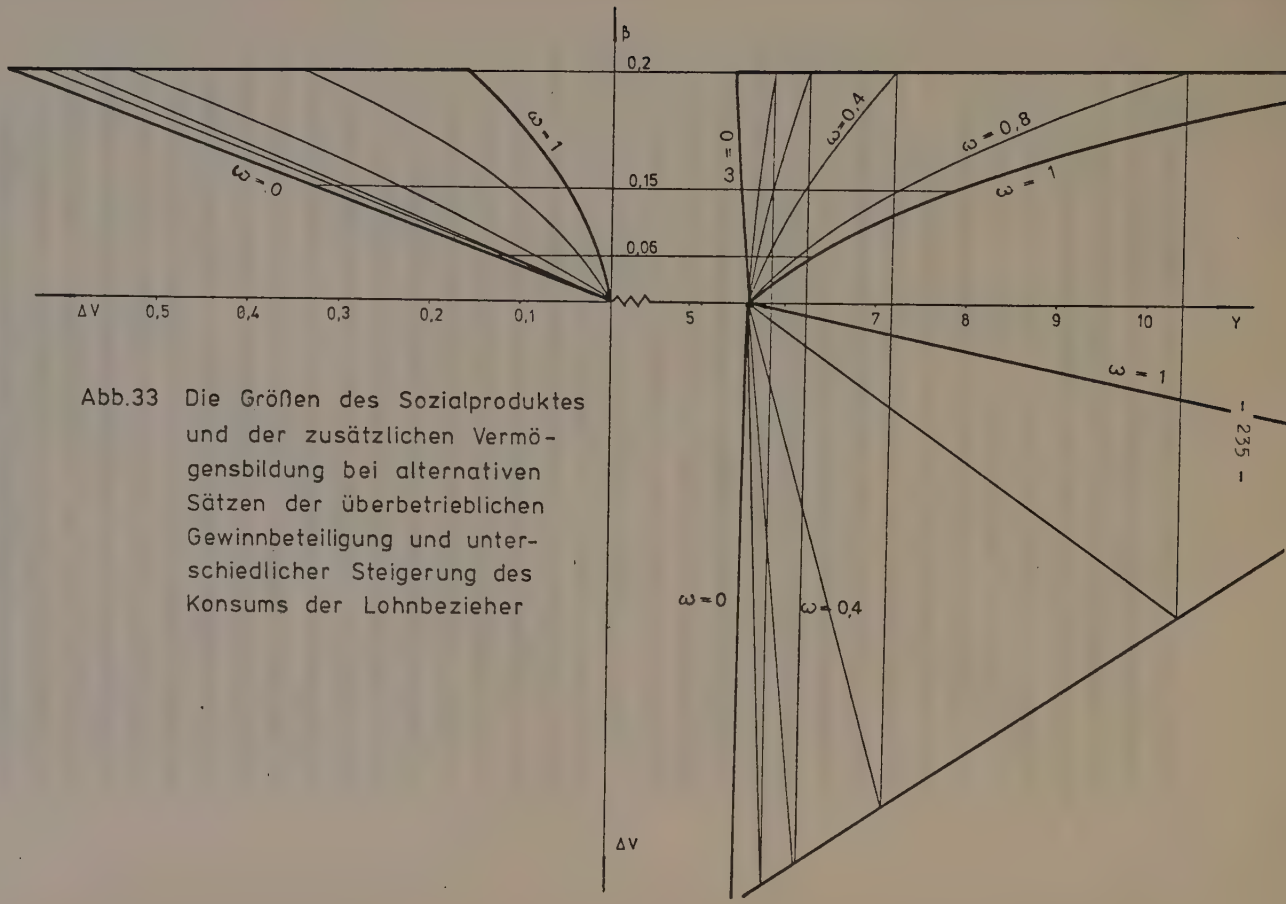


Abb.33 Die Größen des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung bei alternativen Sätzen der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung und unterschiedlicher Steigerung des Konsums der Lohnbezieher

setzen, zumal gerade bei der Konsumfunktion auf Grund der vielfältigen Reaktionsmöglichkeiten der Arbeitnehmer keine eindeutige Hypothese über die Veränderung dieser Funktion aufgestellt werden konnte.

Obwohl aber oder gerade weil auf eine einseitige Hypothese bezogen auf das Konsumverhalten der Arbeitnehmer in der vorliegenden Arbeit verzichtet wurde, konnten für jede der drei Vermögensbildungsmaßnahmen mit Hilfe des Multiplikatormodells Bereiche der Veränderungsmöglichkeiten sowohl des Sozialprodukts als auch der zusätzlichen Vermögensbildung konstruiert werden. Diese beiden Möglichkeitsbereiche ließen sich dann im 4. Quadranten miteinander in Beziehung setzen.

Neben den bestehenden gesellschaftspolitischen Zielen wird mit der Vermögensbildung ja das Ziel einer gleichmäßigeren Vermögensverteilung durch Bildung zusätzlichen Produktivvermögens in Arbeitnehmerhand verfolgt. In den Abbildungen 31, 32 und 33 kann man für die einzelnen Pläne die Möglichkeiten der zusätzlichen Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand ablesen, und man kann feststellen, daß es Punkte im 4. Quadranten gibt, die ein bestimmtes Maß an Vermögensbildung widerspiegeln, wobei gleichzeitig die Größe des Sozialproduktes nicht verändert wird; ebenfalls lassen sich Punkte im 4. Quadranten ablesen, die ein bestimmtes Maß an Vermögensbildung widerspiegeln, wobei die Größe des Sozialproduktes verändert wird. Bei einem Vergleich der drei Abbildungen fällt auf, daß der Bereich einer zusätzlichen Vermögensbildung ohne wesentliche Beeinträchtigung des Sozialproduktes beim Investivlohn mit Abstand kleiner ist als bei den Gewinnbeteiligungen. Darüber hinaus fällt auf, daß im Falle des Investivlohnes sogar eine sehr starke Gefährdung des Sozial-

produktes und damit der Beschäftigung entsteht, wenn das Ziel der Vermögensbildung in größerem Rahmen erreicht wird, wenn also die Arbeitnehmer ihre Investivlöhne zum größten Teil tatsächlich sparen. Dieses Ergebnis ist die Folge der gesetzten Konsumhypothese über die Gewinnbezieher und der Hypothese bezüglich der Beeinflussung des Investitionsvolumens.

Die Gefahr der Verminderung des Sozialproduktes ist durch die Gewinnbeteiligungen so gut wie nicht gegeben. Dafür aber besteht bei den Gewinnbeteiligungen die Gefahr einer starken Expansion des Sozialproduktes, was sowohl in Zeiten der Unterbeschäftigung als auch in Zeiten der Vollbeschäftigung zu Preissteigerungen führt, weil das Angebot sich gerade kurzfristig nicht an die gestiegene Nachfrage anpassen kann. Diese Gefahr bei den Gewinnbeteiligungen taucht allerdings nur dann auf, wenn das Ziel der Vermögensbildung nicht oder so gut wie nicht erreicht wird, wenn also die Arbeitnehmer ihre Vermögenszuwendungen dem Konsum zuführen. Nun ist die Gefahr der Expansion des Sozialproduktes bei hohen Sätzen der Gewinnbeteiligung besonders groß. Als Grenze der Gewinnbeteiligung wurde hier ein Satz (bezogen auf den gesamtwirtschaftlichen Gewinn) von o,3o gewählt. Wenn man bedenkt, daß gerade bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung der Beteiligungssatz für die einzelnen Unternehmen dann noch entsprechend höher läge, weil ja nicht alle Gewinne erfaßt werden, so dürfte der Satz der gesamtwirtschaftlichen Gewinnbeteiligung von o,3o weitaus zu hoch gegriffen sein.

Geht man von den aktuellen Plänen zur überbetrieblichen Gewinnbeteiligung aus, so wird selten ein höherer Satz als o,1o vorgeschlagen. Auf den gesamtwirtschaftlichen Gewinn bemessen, entspricht

dieser Satz dann einer noch kleineren Zahl. Würde man z.B. in den Abbildungen 32 und 33 die Grenze bei $\beta = 0{,}06$ ziehen, so ist die Gefahr der inflatorischen Aufblähung auch wesentlich geringer.

Schließlich ist der interessante Fall zu vermerken, daß ein größeres Maß an zusätzlichem Vermögen gebildet werden kann durch die Gewinnbeteiligungen, als es mit dem Investivlohn möglich ist (und das gilt bei gleich großen Y-Werten). Das liegt daran, daß dieselben Sozialproduktswerte[1] beim Investivlohn mit völlig anderen ω-Werten als bei der Gewinnbeteiligung erreicht werden. So bleibt z.B. das Sozialprodukt bei Einführung des Investivlohnes bei einem ω-Wert von annähernd 0,8 unverändert, während es bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung bei einem ω-Wert von noch weniger als 0,1 unverändert bleibt. Ein niedriger ω-Wert bedeutet aber eine geringere Wiederverausgabung der Vermögenszuwendungen, so daß der überraschende Fall eintritt, daß die Gewinnbeteiligung ein größeres zusätzliches realisiertes Vermögen ermöglicht als (bei demselben Sozialproduktswert) der Investivlohn. Dieses Ergebnis gilt auch bei größeren oder kleineren Sozialproduktswerten, wie man leicht an Hand der Abbildungen 31, 32 und 33 ablesen kann.

Das widerspricht nun nicht der Ausgangsüberlegung, daß bei einem gleich großen Sozialprodukt, sowohl im Falle des Investivlohnes als auch in den Fällen der betrieblichen und überbetrieblichen Gewinnbe-

---

[1] Mit "denselben Sozialproduktswerten" ist hier nicht gemeint, daß trotz Einführung eines Vermögensbildungsplanes der Wert des Sozialproduktes unverändert bleibt, sondern es ist gemeint, daß man zwei Werte des Sozialproduktes - einmal beim Investivlohn, einmal bei der Gewinnbeteiligung - herausgreift, die gleich groß sind.

teiligung, ein gleich großer Gesamtbetrag an Vermögenszuwendungen an die Arbeitnehmer geleistet wird. Um einen Vergleich der Pläne hier zu ermöglichen, war von dieser Überlegung ausgegangen worden. Das realisierte zusätzliche Vermögen ΔV ist also zu unterscheiden von den Vermögenszuwendungen $\alpha \cdot L$ bzw. $\beta \cdot Q$.

Zusammenfassend läßt sich in einem Vergleich festhalten, daß die Gewinnbeteiligung unter den hier getroffenen Voraussetzungen und Annahmen Vorteile aufweist. Einmal ist die mögliche erreichbare zusätzliche Vermögensbildung größer als beim Investivlohn, zum andern besteht beim Erreichen des Zieles der zusätzlichen Vermögensbildung kaum eine Gefahr des Beschäftigungsrückgangs. Die Gewinnbeteiligungspläne bieten einen größeren Bereich der Zielharmonien zwischen der Konstanz des Sozialproduktes und der zusätzlichen Vermögensbildung. Einschränkend muß hier allerdings wieder hervorgehoben werden, daß das hier zugrunde gelegte Modell nur ein grobes Abbild der Wirklichkeit ist und zahlreiche abstrahierende Annahmen beinhaltet. Darüber hinaus gilt dieses Modell nur für die kurze Frist. Umfassendere Modelle und Modelle für die lange Frist würden weitere und differenziertere Informationen über die möglichen volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Vermögensbildungsmaßnahmen liefern.

Im Rahmen dieser Arbeit wurde das Schwergewicht auf eine Analyse der Nachfrageseite des Gütermarktes und damit der Veränderungen der Konsum- und Investitionsfunktion gelegt. Eine weiterführende Untersuchung vor allem der langfristigen Wirkungen der Vermögensbildungspläne würde eine besondere Betrachtung darstellen und den Rahmen dieser Arbeit gesprengt haben.

Teil IV: Zusammenfassende Beurteilung und Schlußfolgerungen

In der vorliegenden Arbeit wurde versucht, einige ökonomische Aspekte des Problemkreises der Vermögensbildung zu durchleuchten und darzustellen.

Die Erfüllung des Ziels der gleichmäßigeren Vermögensbildung, welche inbesondere in jüngster Zeit von Politikern und politischen Gruppierungen verstärkt gefordert wird, steht schon seit geraumer Zeit im Katalog der wünschenswerten Ziele. Die hinsichtlich der Vermögensbildung einseitige Begünstigung der Unternehmer durch das marktwirtschaftliche System und durch steuerliche Vergünstigungen führte zu einer einseitigen Vermögensverteilung insbesondere beim Produktivvermögen. Es wurde versucht, diese Zusammenhänge im Abschnitt 2 des Teils I darzustellen, um einen Einstieg in die gesamte Problematik zu bieten. Darauf aufbauend wurden im Abschnitt 1 des Teils II die grundsätzlichen Ansatzpunkte sowie die wichtigsten Vorschläge und Pläne zur Verbesserung der Vermögensverteilung aufgeführt, um dann im Abschnitt 2 des Teils II eine Auswahl typischer und aktueller Maßnahmenvorschläge für den Fortgang der vorliegenden Arbeit auszuwählen.

Diese Auswahl war einerseits erforderlich, um nicht im Meer der Pläne, Anregungen und Vorschläge zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand zu ertrinken, und sie bot sich andererseits an, weil sich die Mehrzahl der Pläne und Vorschläge auf die drei Grundkonstruktionen des Investivlohnes, der betrieblichen und der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung zurückführen läßt.

Auf der anderen Seite mußte eine Abgrenzung auch des zu behandelnden Problemkreises stattfinden, weil zahlreiche und vielschichtige Probleme ethischer, politischer, sozialpolitischer, ökonomischer und technisch-organisatorischer Art mit den Vorschlägen zur Vermögensbildung verknüpft sind.

Der Problemkreis wurde in der vorliegenden Arbeit eingegrenzt auf die Untersuchung der Wirkungen der ausgesuchten Vermögensbildungsmaßnahmen auf die gesamtwirtschaftliche kurz- und langfristige Konsum- und Investitionsnachfrage. Diese beiden Bereiche wurden in den Abschnitten 3 und 4 des Teils II behandelt.

Die Nachfrage und die Veränderung der Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern ist der Hauptangelpunkt für die Wirkungen der Vermögensbildungspläne auf die vier wirtschaftspolitischen Ziele "Vollbeschäftigung", "Stabilität des Preisniveaus", "angemessenes Wachstum"[1] und "ausgeglichene Leistungsbilanz". Das wird in der Regel auch von den Autoren gesehen, die sich mit den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Vermögensbildung auf die wirtschaftspolitischen Ziele befassen, aber es mußte in der Literatur ein Mangel an tiefgreifenden Analysen der Veränderung der Konsum- und Investitionsfunktion bei Einführung einer Vermögensbildungsmaßnahme festgestellt werden. Vielmehr werden i.d.R. Hypothesen über die Konsumfunktion und die Investitionsfunktion

---

[1] Die Determinanten des Wachstums werden im allgemeinen gesehen in der Bevölkerungsvermehrung, der Kapitalbildung (bzw. der Investitionstätigkeit) und dem technischen Fortschritt. Da nun eine Veränderung der Investitionsnachfrage auch durch die Vermögensbildungsmaßnahmen erfolgen kann, geht auch von der Nachfrageseite ein Einfluß auf das Wachstum aus.

gesetzt, und es werden dann in kreislaufanalytischer Argumentationsweise die Vor- und Nachteile der einzelnen Pläne konstruiert. Deshalb konnten auch des öfteren widersprüchliche Ergebnisse bezüglich der volkswirtschaftlichen Auswirkungen gefunden werden. Vor allem schien die Annahme über ein bestimmtes Verhalten der Konsumenten ohne ausreichende empirische Fundierungen zu gewagt zu sein; deshalb wurden die Veränderungsbereiche der Konsumfunktion in dieser Arbeit für die einzelnen Vermögensbildungspläne ermittelt. Dabei hätten bei Berücksichtigung restriktiverer Annahmen die Veränderungsbereiche sicherlich noch eingeschränkt werden können. Auf solche restriktiven Annahmen konnte aber verzichtet werden, weil sie einerseits die Analyse wesentlich kompliziert hätten und weil andererseits die hier gesetzten Annahmen als wesentlich und für einen Vergleich der Pläne ausreichend erschienen.

Auch konnte unter den hier gesetzten Annahmen festgestellt werden, daß den Sperrfristen bei weitem nicht die Bedeutung zukommen muß, die ihnen regelmäßig zugeschrieben wird. Deshalb wurde in dieser Arbeit die Untersuchung nicht nach Plänen mit und ohne Sperrfrist differenziert.

Wie aus dem Abschnitt 1 des Teils III hervorgeht, ist es kein Nachteil, daß der gesamte Veränderungsbereich der Konsumfunktion konstruiert wurde, sondern es lassen sich bereits im Multiplikatormodell die Vor- bzw. Nachteile der einzelnen Pläne recht gut darstellen, die allerdings nur im Rahmen der hier getroffenenen Annahmen und unterstellten Funktionstypen gelten.

Wegen der Möglichkeit unterschiedlicher Reaktionen der Arbeitnehmer auf die Vermögenszuwendungen im Hinblick auf ihre Konsumausgaben ergab sich auch, daß nicht eine bestimmte Veränderung des Sozialproduktes und der Vermögensbildung die Folge einer bestimmten Höhe von Vermögenszuwendungen ist, sondern je nach Reaktionsweise der Arbeitnehmer sind zahlreiche Varianten von Veränderungen des Sozialproduktes und der realisierten Vermögensbildung möglich und denkbar.

Im Abschnitt 1 des Teils III wurde auch festgestellt, daß der Investivlohnplan unter den hier gesetzten Annahmen erhebliche Nachteile gegenüber den Gewinnbeteiligungsplänen aufweist, die einmal darin bestehen, daß die Möglichkeit zur tatsächlichen zusätzlichen Vermögensbildung nicht sehr groß ist und zum andern darin, daß nicht unerhebliche Gefahren für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und damit für die Beschäftigung bestehen.

Der in dieser Arbeit ermittelte nur geringe Unterschied zwischen den Folgen einer betrieblichen und einer überbetrieblichen Gewinnbeteiligung liegt zum einen darin, daß für beide Pläne im Abschnitt 3 des Teils II die gleiche Veränderung der Konsumfunktion ermittelt wurde und zum andern darin, daß die geringere Beeinträchtigung der Investitionsneigung bei der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung für die kurze Frist nicht zum Tragen kommt.

Wenn allgemein eine Ablehnung der betrieblichen Gewinnbeteiligung gefolgert wird, so erfolgt dies vor allem aus anderen Gründen, die weniger gesamtwirtschaftlicher Art sind. Darauf wurde im Abschnitt 1 des Teils II auch kurz eingegangen.

Abschließend läßt sich festhalten, daß die Möglichkeit zur verbesserten Vermögensverteilung grundsätzlich zu bestehen scheint und daß die Wirkungen auf die anderen wirtschaftspolitischen Ziele von Plan zu Plan und von Maßnahme zu Maßnahme unterschiedlich sind, wobei in dieser Arbeit festgestellt wurde, daß die überbetriebliche Gewinnbeteiligung - bei größerer Gerechtigkeit als die betriebliche Gewinnbeteiligung - relativ geringe Gefahren für die Gesamtnachfrage und damit für die Beschäftigung, aber auch das Preisniveau aufzuweisen scheint. Geht man schließlich davon aus, daß die Investitionstätigkeit wesentlich für das wirtschaftliche Wachstum mitentscheidend ist, so dürfte auch das Wachstum von der überbetrieblichen Gewinnbeteiligung nur wenig gefährdet werden.

Diese hier abgeleiteten Ergebnisse sollen nun keine vermögenspolitische Entscheidung darstellen, sondern es wurde unter zahlreichen abstrahierenden Annahmen versucht, die mögliche Beeinflussung der Konsum- und Investitionsnachfrage durch einige der bekanntesten und meist diskutierten, aktuellen Vermögensbildungspläne zu untersuchen. Eine Entscheidung, die der Wirtschaftspolitiker über die Wahl der zu ergreifenden Vermögensbildungsmaßnahme zu fällen hätte, kann und sollte sich nicht alleine auf die hier gefundenen Ergebnisse stützen. Denn es bleibt zu bedenken, daß neben vielen eigenständigen anderen Problemen, die mit den Vermögensbildungsmaßnahmen auftauchen, manche Probleme, die in diese Arbeit nicht einbezogen wurden, Rückwirkungen auf die wirtschaftspolitischen Ziele (einschließlich der breiteren Vermögensstreuung) haben können. So wirft z.B. die überbetriebliche Gewinnbeteiligung das Problem der Machtkonzentration durch einen Fonds auf, welches einen Einfluß auf die Investitionstätigkeit auslösen kann.

LITERATURVERZEICHNIS

Allekotte, Heinz: Sparneigung und Sparformen. Eine Analyse am Beispiel der Verwendung von Lottogewinnen. "Beiträge des Deutschen Industrieinstituts", Köln, 8. Jg. (1971), Heft 2, S. 3 - 43.

Arndt, Helmut (Hrsg.): Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Berlin 1969.

Art. Distribution I, Theorie (Erich Preiser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E.v. Beckerath u.a., Bd. 2, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S. 62o - 635.

Art. Eigentum (Hermann Conrad, Josef Höffner, Bernhard Pfister, Günther Dürig, Ignaz Seidl-Hohenveldern, Hermann J. Wallraff). Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft; hrsg. v. d. Görres-Gesellschaft; 6. völlig neu bearb. Aufl., 2. Bd., Freiburg 1958, Sp. lo61 - lo91.

Art. Eigentum, II. Eigentumsrecht (Ludwig Raiser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 3, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 39 - 43.

Art. Einkommen (Ernst Schuster). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 3, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 53 - 59.

Art. Vermögen und Vermögenspolitik (Gerhard Weisser). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 11, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 163 - 187.

Art. Vermögensstatistik (Kurt A. Herrmann). Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 11, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 148 - 153.

Art. Selbstfinanzierung. Dr. Gablers Wirtschafts-lexikon, hrsg. v. R. Sellien und H. Sellien unter Mitwirkung von führenden Fachleuten aus Wirtschaftswissenschaft und -praxis. Zweiter Band L - Z, 4. Aufl., Wiesbaden 1961. Sp. 931.

Bachmann, Herbert: Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer. "Gewerkschaftliche Monatshefte".(Zeitschrift für soziale Theorie und Praxis, hrsg. v. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes). Köln, 4. Jg. (1953), S. 2o8 - 215.

Derselbe: Hier scheiden sich die Geister. Zu Gleitze: Lohnpolitik und Vermögensverteilung. "Sozialer Fortschritt". (Unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik. Hrsg. v. d. Gesellschaft für sozialen Fortschritt e.V.). Berlin und München, 6. Jg. (1957), S. 117 - 119.

Bombach, Gottfried: Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie. In: Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Hrsg. E. Schneider. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XVII). Berlin 1959, S. 95 - 154.

Derselbe, (Hrsg.): Darstellung des Dräger-Schreiber-Plans (1962). In: Drei Jahrzehnte Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Die Stimme eines Unternehmers. Heinrich Dräger zum 7o. Geburtstag. Düsseldorf und Wien 1968.

Bosch, Werner: Vermögensstreuung. Eine Betrachtung über Grundlagen der Vermögenspolitik. (Veröffentlichung des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 19). Hrsg. E. Welter, Heidelberg 1965.

Breidenstein, Gerhard: Das Eigentum und seine Verteilung. Eine sozialwissenschaftliche und evangelisch-sozialethische Untersuchung zum Eigentum und zur sozialen Gerechtigkeit. Stuttgart und Berlin 1968.

Bretschneider, Joachim; Husmann, Jürgen; Schnabel, Fritz: Handbuch einkommens-, vermögens- und sozialpolitischer Daten. Tabellen, Kommentare. Köln 197o.

Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, (Hrsg.): Die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Bonn Ausgaben 1971 und 1974.

Bürgerliches Gesetzbuch und zugehörige Gesetze. 84. durchges. Aufl., nach dem Stand vom 1. Mai 1966, Berlin und München 1966.

Büttner, H. W.: Eigentumsstreuung über Sozialkapital. "Sozialer Fortschritt". (Unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik. Hrsg. v. d. Gesellschaft für sozialen Fortschritt e.V.). Berlin und München, 7. Jg. (1958), S. 77 - 8o.

Derselbe: Vermögensbildung durch Umverteilung. "Gewerkschaftliche Monatshefte". (Zeitschrift für soziale Theorie und Praxis, hrsg. v. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes). Köln, 12. Jg. (1961), S. 264 - 269.

Chevallerie, Oskar de la: Die Verteilung des Vermögenszuwachses in der Bundesrepublik Deutschland seit 195o. (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft N.F. Nr. 8o). Berlin 1968.

Clark, J. Maurice: Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles. "Journal of Political Economy". Chicago, Vol. 25 (1917), S. 217 - 235.

Coester, Franz: Konkrete Ansatzpunkte einer Politik einer gleichmäßigeren Verteilung des Vermögenszuwachses. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 328 - 35o.

Dall'Asta, Eberhard: Theorie der Lohnpolitik. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 156, hrsg. v. J. Broermann). Berlin 1971.

Deist, Heinrich: Der Weg zu einer gerechten Vermögensbildung. "Die neue Gesellschaft". Bielefeld, 7. Jg. (196o), Heft 6, S. 427 ff.

Derselbe: Probleme der Vermögensbildung. Kleine Schriften zur Sozialpolitik und zum Arbeitsrecht. 4. Folge, Heft 4, München 1961.

Dernburg, Thomas F. und McDougall, Duncan M.: Lehrbuch der Makroökonomischen Theorie. Die Messung, Analyse und Kontrolle der gesamtwirtschaftlichen Aktivität. Aus dem Englischen übersetzt nach der 3. amerikanischen Ausgabe von Gudrun Tiedtke und Dr. Jochen Tiedtke, Stuttgart 1972.

Deutsche Angestellten Gewerkschaft, Bundesvorstand der DAG,(Hrsg.): Miteigentum. DAG-Plan zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer. Hamburg 1965.

Deutsche Bundesbank, (Hrsg.): Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung sowie Bestand an Geldvermögen und Verpflichtungen 1970. "Monatsberichte der Deutschen Bundesbank", Frankfurt, 23. Jg. (1971), Nr. 5, S. 20 - 53.

Derselbe, (Hrsg.): Die Streuung des Wertpapierbesitzes. "Monatsberichte der Deutschen Bundesbank". Frankfurt, 22. Jg. (1970), Nr. 8, S. 23 - 32.

Duesenberry, James S.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass., 1949.

Derselbe: Business Cycles and Economic Growth. New York, Toronto, London 1958.

Duvernell, Helmut, (Hrsg.): Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. (Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund), Berlin 1965.

Ebersole, Franklin J.: The Influence of Interest Rates upon Entrepreneurial Decisions in Business. A Case Study. "Harvard Business Review". London und New York, Vol. 17 (1938), S. 35 - 43.

Eichler, Wolfgang: Wirtschaftliche Bestimmungsgründe und Konsequenzen der Lohnbildung aus der Sicht der Arbeitgeber. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung.(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Hrsg. Helmut Arndt, Berlin 1969, S. 742 - 753.

Exo, Reinhold: Die Entwicklung der sozialen und ökonomischen Struktur der Ersparnisbildung in der Bundesrepublik Deutschland. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn, Hrsg. F. Voigt, Bd. 31). Berlin 1967.

Föhl, Carl: Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XXII). Berlin 1961, S. 156 - 192.

Derselbe: Aktuelle Pläne zur Beeinflussung der Einkommensverteilung und Vermögensbildung. In: Lohnpolitik und Vermögensbildung. (Veröffentlichungen der List-Gesellschaft e.V., Reihe D, Bd. 37, Frankfurter Gespräch der List-Gesellschaft, 29. - 30. Nov. 1963, Protokolle und Gutachten). Hrsg. Ekkehard Stiller, Basel und Tübingen 1964, S. 133 - 162.

Derselbe: Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflussbarkeit ihrer Verteilung. Gutachten, erstellt im Auftrage des Bundeswirtschaftsministeriums unter Mitarbeit von Manfred Wegener und Leo Kowalski. (Schriftenreihe des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Bd. 2). Tübingen 1964.

Derselbe: Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf. München und Leipzig 1937.

Derselbe: Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung. "Finanzarchiv". Stuttgart und Tübingen, N.F., Bd. 19 (1958/59), Heft 1, S. 132 - 156; wiederabgedruckt in: Soziale Sicherheit, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Bd. 4o, Wirtschaftswissenschaften. Hrsg. B. Külp und W. Schreiber, Köln und Berlin 1971, S. 4o9 - 434.

Föhl, Carl und Hennies, Manfred: Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. Erschienen in der Reihe: Politik in unserer Zeit Bd. 2, Pfullingen 1966.

Friedrichs, Guenter: Verkaufswerbung, ihre Technik, Psychologie und Ökonomie. (Volkswirtschaftliche Schriften, H. 36). Berlin 1958.

Gleitze, Bruno: Lohnpolitik und Vermögensstreuung. "Sozialer Fortschritt". (Unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik. Hrsg. v. d. Gesellschaft für sozialen Fortschritt e.V.). Berlin und München, 6. Jg. (1957), S. 53 - 56.

Derselbe: Gedankenaustausch über Eigentumspolitik. Die Bildung und Verteilung von Sozialkapital. "Sozialer Fortschritt". (Unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik. Hrsg. v. d. Gesellschaft für sozialen Fortschritt e.V.). Berlin und München, 7. Jg. (1958), S. 32 - 35.

Derselbe: Sozialkapital und Konjunktur. "Konjunkturpolitik". (Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung. Hrsg. A. Wissler). Berlin, Bd. 4 (1958), S. 257 - 265.

Derselbe: Sozialkapital aus Beteiligung an vollzogener Vermögensbildung der Großbetriebe. In: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. (Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund). Hrsg. H. Duvernell. Berlin 1965, S. 53 - 57.

Grosser, Dieter,(Hrsg.): Kritik. Konzentration ohne Kontrolle. Bd. 2, 2. Aufl., Köln und Opladen 197o.

Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland. 43. veränd. Aufl., München 1974.

"Handelsblatt". Düsseldorf, 2o. Nov. 1973, S. 1.

Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften. Hrsg. E. v. Beckerath u.a., Bd. 2, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, Bd. 3 und Bd. 11, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961.

Häußler, Erwin: Der Arbeiter als Wirtschaftsbürger. "Sozialer Fortschritt". (Unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik. Hrsg. v. d. Gesellschaft für sozialen Fortschritt e.V.). Berlin und München, 5. Jg. (1956), S. 93 - 97.

Derselbe: Der Arbeitnehmer von morgen. 3. Aufl., Stuttgart 1956.

Derselbe: Zum Lohnstreik in der Metallindustrie. "Der Gewerkschafter".(Monatsschrift für die Funktionäre der IG Metall. Hrsg. v. Vorstand der Industriegewerkschaft Metall in der BRD). Frankfurt, 2. Jg. (1954), Nr. 6/7, S. 21 u. 23.

Hicks, John R.: A Contribution to the Theory of Trade Cycle. Oxford 195o.

Hinkel, Karl: Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktionsmittel-Eigentum. "Gewerkschaftliche Monatshefte". (Zeitschrift für soziale Theorie und Praxis, hrsg. v. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes). Köln, 7. Jg. (1956), S. 4o7 - 413.

Derselbe: Investmentanteile kein Ersatz für Lohnerhöhungen. "Der Gewerkschafter". (Monatsschrift für die Funktionäre der IG Metall. Hrsg. v. Vorstand der Industriegewerkschaft Metall in der BRD). Frankfurt, 2. Jg. (1954), Nr. 6/7, S. 23 - 24.

Derselbe: Wirtschaftliche Probleme unserer Zeit. Neuordnung des Produktionsmittel-Eigentums keine Schrebergarten-Frage. "Der Gewerkschafter". (Monatsschrift für die Funktionäre der IG Metall. Hrsg. v. Vorstand der Industriegewerkschaft Metall in der BRD). Frankfurt, 2. Jg. (1954), Nr. 4/5, S. 11 - 13.

Hoffmann, W. G., (Hrsg.): Einkommensbildung und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XIII). Berlin 1957.

Huffschmid, Jörg: Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik. 7. Aufl., Frankfurt 1971.

Ismar, Heinz; Lange, Günther; Schweinitz, Hildur v.: Die Konsum- und Investitionsfunktion. Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland. (Institut für Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bonn). Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1024, Köln und Opladen 1962.

Jecht, Horst: Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XIII). Hrsg. W. G. Hoffmann, Berlin 1957, S. 126 - 148.

Kaiser, Walter und Zerwas, Arnold: Die Struktur des Sparens in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1967. Statistisches Material und methodische Erläuterungen. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn, Hrsg. F. Voigt, Bd. 50). Berlin 1970

Kalecki, Michael: Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-run Changes in Capitalist Economy. Third impression, London 1956.

Keynes, John M.: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Ins Deutsche übersetzt von F. Waeger, unveränd. Nachdruck, Berlin 1952.

Derselbe: A Treatise on Money. Vol. 1. The Pure Theory of Money. New York 1930.

Klein, Lawrence R. und Goldberger, Arthur S.: An Econometric Model of the United States 1929 - 1952. Amsterdam 1955.

Kreikebaum, Hartmut und Rinsche, Günter: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition. Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch. (Beiträge zur Verhaltensforschung, H. 4). Berlin 1961.

Krelle, Wilhelm: Verteilungstheorie. (Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. v. E. Gutenberg, 39. Lieferung, Reihe B (Volkswirtschaftslehre)/ Beitrag Nr. 8). Wiesbaden 1962.

Derselbe: Vermögensverteilung, Zahlen, Empfehlungen, Absichtserklärungen. "Wirtschaftswoche, Der Volkswirt". Frankfurt, Nr. 39, 26. Jg. (1972) S. 71 - 76.

Derselbe: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich input-output-Analyse mit Zahlen für die Bundesrepublik Deutschland. 2. verb. Aufl., Berlin 1967.

Derselbe: Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XIII). Hrsg. W. G. Hoffmann, Berlin 1957, S. 55 - 1o9.

Derselbe: Die Investitionsfunktion. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Stuttgart, Bd. 172 (196o), S. 345 - 391.

Krelle, Wilhelm; Schunck, Johann; Siebke, Jürgen: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung. Tübingen 1968, Bd. 1 und 2.

Krumholz, Walter: Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. In: Kritik, Bd. 2, Konzentration ohne Kontrolle. Hrsg. D. Grosser, 2. Aufl., Köln und Opladen 197o, S. 257 - 3o3.

Krupp, Hans Jürgen: Theorie der personellen Einkommensverteilung. Allgemeine Grundzüge und verteilungspolitische Simulationen. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 127, hrsg. v. J. Broermann). Berlin 1968.

Derselbe: "Personelle" und "funktionelle" Einkommensverteilung. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Stuttgart, Bd. 18o (1967), S. 1 - 35.

Littmann, Konrad: Über einige Zwangsläufigkeiten der Vermögensverteilung in der Marktwirtschaft. Wirtschaftstheoretische Bemerkungen zur neueren sozialpolitischen Diskussion. "Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft". Hrsg. F. Böhm, W. Grewe, W. Hoffmann, H. Sauermann, Tübingen, Bd. 113 (1957), S. 2o5 - 222.

Loesch, Achim v.: Die Grenzen einer breiten Vermögensbildung. Zur Problematik der Eigentumspolitik. Sammlung "res novae", Veröffentlichungen zu Politik, Wirtschaft, Soziologie und Geschichte, Bd. 4o, Frankfurt 1965.

Lubell, Harold: Effects of Redistribution of Income on Consumer's Expenditure. "American Economic Review". Menasha, Wisc., Vol. 37 (1947), S. 157 - 17o.

Lutz, Friederich A.: Zinstheorie. Tübingen und Zürich 1956.

Markmann, Heinz: Wirtschaftliche Bestimmungsgründe der Lohnbildung aus der Sicht der Gewerkschaften. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 756 - 776.

Marschak, Jacob: Personal and Collective Budget Functions. "Review of Economic Statistics". Cambridge, Mass., Vol. 21 (1939), S. 161 - 17o.

Materialien zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand - Thesen, Pläne, Gesetze, 1946 - 1965. Schriftenreihe des Instituts für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V. (Arnold-Knoblauch-Institut), Bd. 5, Bonn 1965.

Meyer, John R. und Kuh, Edwin: The Investment Decision. An Empirical Study. Cambridge, Mass. 1957.

Michel, Hartmut: Eigentumspolitik. Voraussetzungen und Wirkungen aus psychologischer Sicht. Mit einem Geleitwort von G. Schmölders, Tübingen 1962.

Molitor, Bruno: Vermögensverteilung als wirtschaftspolitisches Problem. (Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik, Hamburg). Tübingen 1965.

Nell-Breuning, Oswald v.: Eigentumsbildung in Arbeiterhand. (Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft katholisch-sozialer Bidungswerke in der Bundesrepublik Deutschland 4,4.). Paderborn 1953.

Oberhauser, Alois: Finanzpolitik und private Vermögensbildung. Eine theoretische und empirische Untersuchung. Wirtschafts- und finanzwissenschaftliche Forschung. Köln und Opladen 1963.

Derselbe: Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes. In: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. (Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund). Hrsg. H. Duvernell, Berlin 1965, S. 27 - 52.

Derselbe: Der Investivlohn als Mittel der Verteilungspolitik. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 273 - 291.

Derselbe: Der Investivlohn als Weg zu einer breiteren Vermögensstreuung. In: Soziale Sicherheit. Neue Wissenschaftliche Bibliothek 4o. Hrsg. B. Külp und W. Schreiber, Berlin und Köln 1971, S. 435 - 447.

Oettle, Karl: Selbstfinanzierungsmöglichkeiten und Investitionsentscheidungen. "Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung". Köln und Opladen, 16. Jg. (1964), S. 381 - 395.

Ott, Alfred E.: Diskussionsbeitrag zum Sozialpartnergespräch. In: Lohnpolitik und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. LI). Hrsg. H. Arndt, Berlin 1969, S. 777 - 782.

Derselbe: Grundzüge der Preistheorie. Göttingen 1968.

Peter, Hans: Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung. In: Einkommensbildung und Einkommensverteilung. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XIII). Hrsg. W. G. Hoffmann, Berlin 1957, S. 42 - 54.

Pitz, Karl Heinrich: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. "Finanzarchiv". N.F. 3o, Stuttgart und Tübingen (1969), S. 148 - 154.

Preiser, Erich: Investition und Zins. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Stuttgart, Bd. 17o (1958), S. 1oo - 135.

Derselbe: Nochmals: Investition und Zins. Eine Revision. "Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Stuttgart, Bd. 171 (1959), S. 241 - 25o.

Derselbe: Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik. Rede, gehalten bei der Verleihung der Ehrendoktorwürde am 5. Febr. 1964, hrsg. unter Bonner Akademische Reden 29, Bonn 1964; wiederabgedruckt in: E. Preiser, Wirtschaftspolitik heute, Grundprobleme der Marktwirtschaft. Berlin 1967, S. 188 ff.

Rose, Klaus: Probleme der schleichenden Inflation. "Die Aussprache". Hrsg. Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer e.V. Bonn, 12. Jg. (1962), S. 317 - 323.

Derselbe: Theorie der Einkommensverteilung. Wiesbaden 1965.

Derselbe: Einkommens- und Beschäftigungstheorie. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Hrsg. W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H. Jürgensen, K. Rose. Göttingen 1967, S. 189 - 243.

Rosette, Joachim: Ökonometrische Investitionsfunktionen für Konjunkturmodelle. "Konjunkturpolitik". (Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung. Hrsg. A. Wissler). Berlin, 17. Jg. (1971), Heft 3, S. 139 - 219.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Jahresgutachten 1968, Bonn Nov. 1968 und Jahresgutachten 1972, Bonn Nov. 1972.

Scheele, Erwin: Theorie der Einkommensverteilung. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Hrsg. W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H. Jürgensen, K. Rose. Göttingen 1967, S. 296 - 345.

Schneider, Erich, (Hrsg.): Einkommensverteilung und technischer Fortschritt. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. XVII). Berlin 1959.

Derselbe: Wirtschaftlichkeitsrechnung. Theorie der Investition. Hand- und Lehrbücher aus dem Gebiet der Sozialwissenschaften. Hrsg. E. Salin und G. Schmölders. 4., durchges. Aufl. Tübingen und Zürich 1962.

Derselbe: Einführung in die Wirtschaftstheorie. 2. Teil. Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft. 9., durchges. Aufl. Tübingen 1964.

Schoeck, Helmut: Krelle und der Klassenkampf. "Wirtschaftswoche". Frankfurt, Nr. 45, 27. Jg. (1973), S. 91 - 95.

Schreiber, Wilfried: Vermögensbildung in breiten Schichten. Vom Sparen, Investieren, Konsumieren und vom Unternehmens-Gewinn. (Schriftenreihe des Bundes katholischer Unternehmer, N.F., Heft 4). Köln 1958.

Derselbe: Wille zum Vermögen. Streuung von Eigentum tut not. "Politische Meinung". (Monatshefte für Fragen der Zeit). Bonn, 9. Jg. (1964), Heft 99, S. 49 - 57.

Schumann, Jochen: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. Heidelberger Taschenbücher, Bd. 92. Berlin, Heidelberg, New York 1971.

Schwarz-Schilling, Christian: Ein neuer Weg in der Vermögensbildung. Vorschlag zur Gründung eines Gemeinschaftswerkes der deutschen Wirtschaft. Büdingen 1971.

Seitenzahl, Rudolf: Einkommensstatistik und Einkommensentwicklung im System der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. "Gewerkschaftliche Monatshefte". Hrsg. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes. Köln, Jg. 21 (1970), S. 455 - 463.

Siebke, Jürgen: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. Einige Anmerkungen zu der Kritik von K. H. Pitz an der gleichnamigen Forschungsarbeit. "Finanzarchiv". Stuttgart und Tübingen, N.F. 30 (1969), S. 155 - 157.

Sozialdemokratische Partei. Vorstand der Sozialdemokratischen Partei, (Hrsg.): Protokolle der Verhandlungen und Anträge vom Parteitag der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands. 21. - 25. 11. 1960 Hannover, Antrag 46, S. 717 - 726.

Spiegelhalter, Franz: Ziele und Möglichkeiten der Ergebnisbeteiligung der Arbeitnehmer. (Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft katholisch-sozialer Bildungswerke in der Bundesrepublik Deutschland 4,3.). Paderborn o.J.

Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft; hrsg. v. d. Görres-Gesellschaft, 6., völlig neu bearb. u. erw. Aufl., 2. Bd., Freiburg 1958.

Staehle, Hans: Short-Period Variations in the Distribution of Incomes. "Review of Economic Statistics". Cambridge, Mass., Vol. 19 (1937), S. 133 - 143.

Statistisches Bundesamt, (Hrsg.): Erwerbstätigkeit. "Wirtschaft und Statistik". Stuttgart und Mainz 1964, Heft 4, S. 225 - 233.

Derselbe: Erwerbstätigkeit. "Wirtschaft und Statistik". Stuttgart und Mainz 1965, Heft 3, S. 181 - 188.

Derselbe: Probleme der Erfassung von Vermögensbeständen privater Haushalte im Rahmen der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik". Stuttgart und Mainz 197o, Heft 12, S. 6o1 - 6o4.

Derselbe: Ausgewählte Vermögensbestände privater Haushalte am Jahresende 1969. Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik". Stuttgart und Mainz 197o, Heft 12, S. 6o5 - 611.

Derselbe: Sparmotive, Sparziele und Sparneigung privater Haushalte. Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969. "Wirtschaft und Statistik". Stuttgart und Mainz 1971, Heft 2, S. 137 - 142.

Stiller, Ekkehard, (Hrsg.): Lohnpolitik und Vermögensbildung. (Veröffentlichungen der List-Gesellschaft e.V., Reihe D, Bd. 37, Frankfurter Gespräch der List-Gesellschaft 29. - 3o. Nov. 1963, Protokolle und Gutachten). Basel und Tübingen 1964.

Stobbe, Alfred: Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung. Tübingen 1962.

Tinbergen, Jan: Statistical Testing of Business-Cycle Theories I. Genf 1939.

Derselbe: Einführung in die Ökonometrie. Mit einem Geleitwort von E. Schneider. Wien und Stuttgart 1952.

Derselbe: A Method and its Application to Investment Activity. Genf 1939.

Derselbe: An Econometric Approach to Business Cycle Problems. Paris 1937.

Vetter, Heinz O.: Die Bedeutung des DGB Grundsatzprogramms für die Politik der deutschen Gewerkschaftsbewegung. "Gewerkschaftliche Monatshefte". (Zeitschrift für soziale Theorie und Praxis, hrsg. v. Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes). Köln, 21. Jg. (1970), S. 330 - 340.

"Der Volkswirt". Frankfurt, Jg. 1970, Nr. 36, Das Rosenthal-Modell, S. 73; Nr. 27, Das dreistufige "Ersa-Modell", S. 70; Nr. 18, Das Pieroth-Modell, S. 77; Nr. 14, Philips-Obligationen, S. 61; Nr. 12, Das Hauni-Modell, S. 90.

Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung. (Augsburger Volkswirtschaftliche Studientexte, hrsg. v. d. Fachgruppe Makroökonomie an der Universität Augsburg). Bearb. v. B. Gahlen, H.-D. Hardes, F. Rahmeyer, A. Schmid. München 1971.

Volkswirtschaftslehre, Kompendium der, Bd. 1. Hrsg. W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H. Jürgensen, K. Rose. Göttingen 1967.

Willgerodt, Hans; Bartel, Karl; Schillert, Ulrich; unter Mitarbeit von K. Brüß und B. Hagemeyer: Vermögen für alle. Probleme der Bildung, Verteilung und Werterhaltung des Vermögens in der Marktwirtschaft. (Schriftenreihe der Ludwig-Erhard-Stiftung, Bd. 2). Düsseldorf und Wien 1971.

Willgerodt, Hans: Vom Zahlenstreit zum Wesentlichen. "Wirtschaftswoche, Der Volkswirt". Frankfurt, Nr. 41, 26. Jg. (1972), S. 43 - 47.

Wirtschaftslexikon, Dr. Gablers. Hrsg. R. Sellien und H. Sellien unter Mitwirkung von führenden Fachleuten aus Wirtschaftswissenschaft und -praxis. 2. Bd., L - Z, 4. Aufl., Wiesbaden 1961.

"Wirtschaftswoche, Der Volkswirt". Frankfurt, Nr. 43, 24. Jg. (1970), Unternehmergewinne für alle. S. 12 - 13.

Wittmann, Waldemar: Überlegungen zu einer Theorie des Unternehmenswachstums. "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung". Hrsg. K. Hax, Köln und Opladen, 13. Jg. (1961), S. 493 - 519.

"Die Zeit". Hamburg, Nr. 17 vom 2o. April 1973, S. 28.

Lebenslauf

Name:	Engel
Vorname:	Ralf
Geburtstag:	24. März 1944
Geburtsort:	Altötting
Eltern:	Geschäftsführer Julius Engel Mafalda Engel, geb. Marinoni
Staatsangehörigkeit:	deutsch
Reifezeugnis:	7. März 1966; Ruhr-Kolleg, Städtisches Institut zur Erlangung der Hochschulreife Essen
Hochschule:	Westfälische Wilhelms-Universität zu Münster
Fachstudium:	Volkswirtschaftslehre, 16 Semester
Diplomprüfung:	16. April 1971